



Manuel

d'Économie commerciale

(La technique de l'Exportation)

OUVRAGES DE PIERRE CLERGET

La Técnica de los Negocios *(Elementos de Economia comercial).* Tome I. Traduction et adaptation de José ZENDRERA. Un vol. in-8 de 262 pages (José Zendrera, Calle Valencia, 197, Barcelona. 1918), broché. . . . . 5 pesetas

La Suisse au XXe siècle. *Étude économique et sociale* (2e édition revue, mise à jour et augmentée). Un volume in-18, avec *6 cartes et graphiques*, broché (Librairie Armand Colin). . . . . . 3 fr. 50

(Ouvrage couronné par la Société de Géographie commerciale de Paris.)

Géographie économique : *l'Exploitation rationnelle du globe.* Un volume in-18 de l'*Encyclopédie scientifique*, publiée sous la direction du Dr TOULOUSE, relié toile (Librairie O. Doin et fils). . . . 5 fr.

635-19. — Coulommiers Imp. PAUL BRODARD. — 10-19

PRÉPARATION AUX CARRIÈRES COMMERCIALES ET INDUSTRIELLES

MANUEL D'ÉCONOMIE COMMERCIALE

(La technique de l'Exportation)

à l'usage des élèves
de l'Enseignement commercial supérieur et moyen,
et de l'Enseignement technique

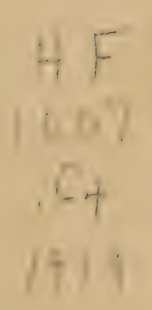
par

PIERRE CLERGET
Directeur de l'École supérieure de Commerce de Lyon

TROISIÈME ÉDITION
revue et augmentée



Librairie Armand Colin
103, Boulevard Saint-Michel, PARIS
1919



AVERTISSEMENT

La deuxième édition du Manuel d'Économie Commerciale *avait été entièrement refondue. Bien qu'épuisée en quelques mois seulement, l'auteur a revu et mis au point la nouvelle édition qu'il fait paraître aujourd'hui, en même temps qu'il l'augmente d'un chapitre complémentaire sur l'économie commerciale de guerre et sur ses répercussions dans la période actuelle de transition. Dans sa conclusion, l'auteur souhaite que l'État rende le plus tôt possible la liberté nécessaire, « seule capable d'atténuer la vie chère et de donner à nos commerçants l'initiative et la facilité de mouvement indispensables dans la lutte économique qui va commencer et dans laquelle alliés, neutres et ennemis vont se trouver de nouveau confondus ».*

Lyon, juillet 1919.

MANUEL
D'ÉCONOMIE COMMERCIALE

CHAPITRE I

LES ENTREPRISES INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES

1. La concentration dans l'industrie et le commerce de gros. — La concentration est un phénomène à peu près général dans toutes les branches de l'activité économique, sauf en agriculture, par suite de l'extension et de la résistance de la petite propriété. Les deux grands facteurs de la concentration industrielle ont été l'emploi de la vapeur et les progrès du machinisme.

La concentration présente des *avantages techniques* et *commerciaux*. Les premiers consistent dans une exécution plus rapide, une division du travail plus avancée, un outillage plus perfectionné, une direction plus capable. Les grandes entreprises sont plus solides, plus puissantes; elles résistent mieux aux crises. Les avantages commerciaux résident dans des conditions plus favorables pour les achats en gros, une réduction des frais de transport et de crédit, la possibilité de vendre à meilleur marché en prélevant un moindre bénéfice sur chaque article, une meilleure organisation des ventes avec une diminution des frais qui en résultent, tous

avantages qui concourent à réduire les frais généraux et le prix de revient. Au point de vue social, la concentration conduit à des salaires plus élevés pour une moindre durée de travail, à une plus grande stabilité des commandes qui a pour conséquence des chômages moins fréquents.

La concentration ne semble pas indéfinie ; elle rencontre des *limites* au point de vue de la direction et de la surveillance, et la loi peut intervenir, — comme c'est le cas aux États-Unis, — quand elle conduit aux abus du monopole. D'ailleurs, son champ d'action et ses limites varient avec le genre d'industrie, les facilités de transport, la nature des objets fabriqués, la puissance des installations et le perfectionnement de l'outillage.

2. **Les formes diverses de la concentration.** — A) ***L'intégration.*** — L'intégration consiste à réunir dans une même entreprise et d'une façon permanente : *a*) soit les différentes phases de la fabrication et de la vente d'un même produit, depuis l'extraction de la matière première jusqu'à la livraison de la marchandise achevée au consommateur, — et c'est *l'intégration industrielle* ou *verticale* ; *b*) soit des industries ou des commerces différents en vue de satisfaire une même catégorie de besoins, — et c'est *l'intégration commerciale* ou *horizontale*. La première forme est pratiquée surtout par les grandes sociétés métallurgiques ainsi que dans les industries chimiques; la seconde est celle des grands magasins et des magasins de gros coopératifs[1].

L'intégration exige la réunion d'industries différentes et spécialisées, mais connexes, rassemblées dans un même tout harmonique et d'une façon permanente. Elle

1. Les ***Établissements Potin*** possèdent chocolaterie, confiserie, biscuiterie, charcuterie, fabrique de conserves et moutarde, distillerie, savonnerie, parfumerie, caves pour vins de Champagne à Épernay, vignobles et chais dans le Midi, à Bordeaux ou en Tunisie (vignobles de Potinville, près Tunis, qui voisinent avec des carrières et une fabrique de ciment).

La *Distillerie de la Bénédictine* présente un autre exemple d'intégration ; elle cultive les plantes qui lui sont nécessaires, elle fabrique ses alcools, ses emballages, imprime ses prospectus et ses réclames.

a pour avantages spéciaux de résoudre les antagonismes et de faciliter l'unité de vues dans les entreprises intégrées, de cumuler leurs bénéfices, de supprimer les difficultés d'approvisionnement, de répartir les risques sur les différentes branches réunies. Elle se heurte aux difficultés provenant soit de la complexité de l'entreprise au double point de vue de la direction et de l'organisation, soit des représailles de la part des concurrents.

B) ***Les Trusts.*** — Le trust est formé par la réunion dans une même entreprise, d'une façon définitive et par fusion complète, des entreprises appartenant à une même branche industrielle[1].

Les trusts sont répandus surtout aux États-Unis, et notamment dans les États dont la législation est moins sévère à leur égard. Le plus ancien, le trust du pétrole, date de 1882, et le plus important, celui de l'acier (*United States Steel Corporation*), a été formé en 1901. Cette localisation tient à différentes causes : le développement de la grande industrie, la concentration de certaines matières premières (pétrole, minerais, etc.), la politique de libre concurrence des chemins de fer, l'intensité de la protection douanière, véritable « mère des trusts », la vulgarisation de l'esprit spéculatif, favorisé par la liaison qui existe entre la banque et la bourse, la nécessité de faire front aux syndicats ouvriers, organisés en véritables « trusts de la main-d'œuvre ».

Les trusts possèdent tous les avantages de la concentration industrielle et commerciale, dont ils représentent une des formes les plus avancées; ils poussent à la sélection des entreprises en ne conservant que les plus rémunératrices et les mieux outillées, supérieurs en cela aux cartels; ils bénéficient d'une large réduction des tarifs de chemin de fer; ils économisent la

1. Le mot *trust* signifie fidéi-commis, c'est-à-dire la délégation des droits à un ou plusieurs *trustees* (mandataires munis de pleins pouvoirs).

main-d'œuvre, l'outillage, les organes de direction, les frais de vente et, notamment, les frais de représentation en diminuant le nombre des voyageurs de commerce.

La puissance des trusts les porte naturellement à viser au monopole. Jenks a établi graphiquement que les prix augmentent en proportion du pouvoir du monopole que détient le trust à chaque période de sa vie économique, comme ils sont aussi fonction de l'élévation des tarifs douaniers. Toutefois, ce mouvement de hausse se heurte à la concurrence toujours possible de nouveaux ou d'anciens producteurs, au pouvoir d'achat du consommateur, au remplacement d'un produit par un autre, à la puissance de l'opinion publique qui va jusqu'au boycottage des produits.

On reproche encore aux trusts : *a*) leurs méthodes financières qui conduisent à la *surcapitalisation*, c'est-à-dire à l'exagération, au boursouflement du capital, — les Américains disent le mouillage (*watering*), — ce qui permet de réduire en apparence le pourcentage des dividendes ; *b*) la pratique du *dumping* qui, grâce aux barrières douanières, leur permet de vendre certains articles plus cher sur le marché intérieur qu'à l'étranger ; *c*) l'absence de publicité dans leurs opérations ; *d*) l'influence politique qu'ils exercent dans les élections.

Il existe des trusts en Europe, notamment en Angleterre, mais les États-Unis en restent la terre classique. On connaît aussi quelques trusts internationaux qui se sont formés grâce à la localisation très étroite des produits qu'ils exploitent (borax, nickel, mercure).

C) ***Les Sociétés anonymes.*** — La société anonyme, qui a joué un si grand rôle économique au XIXe siècle par le développement des valeurs mobilières, se trouve être l'instrument par excellence de la concentration économique en réunissant les capitaux et en les dirigeant vers un seul but. L'action, titre à responsabilité limitée, facile à négocier, de faible montant, a beaucoup contribué à attirer et à mobiliser l'épargne. La

propriété privée de l'usine tend de plus en plus à devenir propriété sociétaire.

La société anonyme permet d'arriver à une concentration aussi complète que le trust le plus puissant, soit par absorption de plusieurs sociétés, soit par élection des mêmes membres dans les conseils d'administration de plusieurs sociétés. Ce dernier cas est très fréquent, en particulier dans la banque et les compagnies minières.

L'action des sociétés anonymes est, pour ainsi dire, sans limite; elle peut aller jusqu'au monopole et s'étendre à tous les pays. C'est même une forme d'exploitation supérieure au trust, comme l'a montré M. Ch. Brouilhet, de création plus simple et plus facile, d'existence légale, d'action plus sûre et plus puissante.

D) ***Les Syndicats de producteurs***. — Les syndicats de producteurs ou ententes résultent, suivant la définition de M. Ch. Brouilhet, de conventions conclues entre des entreprises similaires, ou ayant des intérêts communs, dans le but de maintenir les prix à des taux déterminés, en agissant collectivement sur l'offre et sur la demande des produits. Ce ne sont plus des fusions, comme les trusts, mais simplement des associations temporaires.

Les ententes représentent surtout la concentration commerciale; les questions d'outillage n'y jouent qu'un faible rôle, mais il est à remarquer que la supériorité des grandes entreprises est beaucoup plus d'ordre économique que d'ordre technique. L'entente a pour but principal de réduire la production de telle façon qu'elle ne dépasse pas les besoins de la consommation; c'est un frein destiné à régler l'allure de la fabrication, une réaction contre les abus du régime de libre concurrence. Le principe est simple, mais l'application en est plus difficile.

a) ***Les Cartels***. — Le cartel est la forme allemande du syndicat[1]. C'est une association temporaire d'indus-

1. Le mot *cartel* veut dire ligue, association de membres égaux en droits.

triels qui continuent de fabriquer séparément, mais qui obéissent à une direction unique, chargée de la vente des produits.

Le cartel intervient dans la fixation du prix d'achat des matières premières et du prix de vente des produits fabriqués, dans la limitation de la production destinée au marché intérieur, en imposant un maximum à chaque usine, enfin, dans la répartition géographique des commandes. Pour faciliter le contrôle entre les participants, un bureau de vente établit la liaison entre les membres adhérents et le public, et joue le rôle d'intermédiaire. Quelquefois, cet organe est supprimé, le cartel laisse ses membres en rapports directs avec la clientèle et se contente de fixer le prix de vente et le contingent de production.

La création des cartels a été favorisée par le protectionnisme, par l'appui formel ou tacite de l'État, par certains traits du caractère allemand, modéré, discipliné, très porté à l'association. Les conditions de réussite sont l'établissement d'un prix commun, qui exige la fabrication d'une marchandise de type simple et courant, offrant une certaine uniformité dans la qualité et dans le prix de revient, et n'ayant pas de succédanés capables de la remplacer. Les produits qui s'y prêtent sont très nombreux : matières premières, produits semi-ouvrés, produits finis servant de matières premières à d'autres industries : poutrelles, rails, fils, tôles, etc. Le petit nombre des entreprises, leur rapprochement territorial en facilitent le groupement. Le succès du cartel est, avant tout, une question de discipline; ses membres doivent abdiquer toute indépendance, se prêter à un contrôle très sévère et se soumettre, le cas échéant, à des pénalités. Une solidarité étroite n'est pas seulement nécessaire entre les membres d'un même cartel, mais encore entre cartels qui se vendent les produits l'un à l'autre et dont les intérêts se trouvent liés par suite des rapports qui existent entre leurs fabrications: des « cartels de cartels » peu-

vent ainsi s'établir entre producteurs de matières premières et de produits semi-ouvrés, comme c'est le cas pour le *Stahlwerksverband* ou syndicat de l'acier.

Les cartels ont été constitués en vue de maintenir et d'égaliser le niveau des prix sur le marché intérieur, mais nous verrons plus loin qu'ils sont rapidement devenus des instruments efficaces d'exportation par la pratique du *dumping*, qui a joué, comme une soupape de sûreté, pour éviter la surproduction. Ils ont supprimé des transports inutiles en procédant à la répartition géographique des commandes [1].

b) ***Les Syndicats et Comptoirs français.*** — Les ententes sont beaucoup moins répandues en France qu'en Allemagne, pour les raisons inverses de celles que nous avons exposees plus haut : entreprises plus morcelées et plus disséminées, moindre développement de l'esprit d'association et de discipline, défiance de l'État et législation défavorable qui assimile l'entente à l'accaparement (art. 419 du Code pénal).

D'après M. P. de Rousiers, on compte en France une centaine de comptoirs métallurgiques, dont le plus ancien est le Comptoir métallurgique de Longwy, qui date de 1876. Ils sont constitués sous forme de société et composés exclusivement des industriels associés dont ils sont chargés de vendre les produits. Tous limitent leurs opérations à une zone bien délimitée et chacun ne s'occupe que d'un seul produit, parfaitement déterminé. La capacité de production de chaque associé est fixée et c'est au prorata de cette capacité qu'est établie la part de chaque membre dans l'exécution des commandes. Toutes celles-ci sont adressées au comptoir qui les répartit entre les usines associées.

Ces ententes régularisent la production, tout en laissant à chaque industriel la facilité de produire pour

1. En 1905, notre consul à Hambourg signalait l'existence de 305 cartels, intéressant les industries suivantes : charbon (10), verre (10), tuiles (132), pierre (27), fer (64), métaux autres que le fer (11), industries chimiques (46), industries textiles (33), denrées alimentaires (16), etc.

l'exportation; elles exercent une influence régulatrice sur les prix et tendent même à les réduire par la suppression des intermédiaires; d'un autre côté, les clients profitent d'un approvisionnement mieux assuré et plus régulier, de produits de qualité garantie, de réduction des frais de transport par suite de l'exécution des commandes par l'usine la plus rapprochée.

En dehors des produits métallurgiques [1], des syndicats se sont formés dans les industries du sucre, du pétrole, de la céramique et des produits réfractaires, des forces hydrauliques; en 1911, négociants et vignerons champenois ont formé une entente pour fixer les prix des vins et des raisins.

Nous étudierons plus loin le rôle des Syndicats au point de vue de l'exportation, et nous verrons que leur développement s'impose à cet égard; mais pour qu'il en soit ainsi il ne faut pas que notre législation les traite en suspects en assimilant l'entente à l'accaparement. Les différences sont énormes. Tandis que ce dernier est de courte durée, qu'il porte habituellement sur des denrées de première nécessité et qu'il se dissimule le plus possible en produisant une désorganisation du marché, les ententes sont conclues pour plusieurs années et renouvelables, elles concernent surtout des matières premières ou des produits semi-ouvrés, destinés à d'autres fabrications, elles sont connues du public et leur action s'exerce plutôt dans le sens d'une stabilisation du marché. Aussi, les Chambres de Commerce et les Sociétés qui se sont récemment créées pour l'expansion de notre commerce extérieur ont demandé la modification de l'art. 419 du Code pénal qui, datant de 1810, ne correspond plus à la situation éco-

1. Les principaux syndicats métallurgiques sont : le Comptoir métallurgique de Longwy, consortium des mines du bassin de Briey; le Comptoir d'exportation des produits métallurgiques; le Comptoir des poutrelles, les Comptoirs du ferro-chrome, du ferro-silicium, du ferro-tungstène; le Groupe français pour la fourniture du matériel de chemin de fer à l'étranger; le Comptoir des quincailleries réunies de l'Est; la Chambre syndicale des forces hydrauliques.

nomique présente. Bien que certains auteurs estiment que cet article se trouve virtuellement abrogé par la loi de 1864, en ce sens que la coalition ne peut plus être considérée comme un délit, il y aurait lieu d'en supprimer le passage qui vise particulièrement les ententes [1].

Quelques cartels internationaux se sont formés dans la fabrication du zinc et dans certaines industries électro-chimiques, comme la fabrication de l'aluminium et du carbure de calcium, en vue d'enrayer la baisse des prix due à un accroissement trop rapide de la production.

3. **La concentration dans le commerce de détail.** — Cette concentration s'opère sous deux formes principales : le grand magasin et la maison à succursales multiples.

A) *Le grand magasin.* — Les premiers grands magasins, consacrés au commerce des nouveautés, se sont ouverts à Paris sous la Restauration et le Gouvernement de juillet; c'est surtout après 1870 qu'ils se sont répandus en province sous forme de « galeries » et de « bazars ». Les chiffres d'affaires de nos grands magasins sont aujourd'hui dépassés par ceux de New-York, Chicago, Berlin et Londres.

Le succès du grand magasin est dû à des causes nombreuses qui tiennent, d'une part, au milieu économique et social, et, d'autre part, à la supériorité de son organisation intérieure et de ses méthodes de vente.

a) Le chiffre d'affaires est fonction de la population de la ville où le grand magasin est installé, de l'emplacement qu'il occupe et des facilités de transports urbains et extra-urbains qu'il peut utiliser. Puis, la réduction des tarifs pour les petites expéditions, la

1. La Chambre de Commerce de Paris a demandé la suppression du passage suivant de l'art. 419 : « ... par réunion ou coalition entre les principaux détenteurs d'une même marchandise ou denrée, tendant à ne pas la vendre ou à ne la vendre qu'à un certain prix... »

création des colis postaux à taxes non proportionnelles à la distance ont permis, avec l'envoi des catalogues, d'étendre le rayon de la clientèle en province et à l'étranger.

b) L'organisation intérieure repose sur un emploi remarquable du personnel, spécialisé et réparti en rayons, stimulé par un pourcentage sur les ventes (guelte), bien dressé à la complaisance et à la réclame vis-à-vis du client. Chaque chef de rayon est en quelque sorte un petit patron. L'économie dans le travail est complétée par l'économie dans le capital circulant : la vente au comptant, qui simplifie la comptabilité, permet de faire des affaires considérables avec une somme restreinte, d'autant plus que les achats du grand magasin se règlent à terme. Enfin, la surveillance du stock par un inventaire permanent des objets en magasin, leur renouvellement rapide, contribuent encore à l'abaissement du prix de revient, qui doit compter, d'ailleurs, avec des frais généraux élevés (25 à 30 0/0).

c) La vente se fait généralement au comptant et toujours au prix fixe dont le grand magasin a été l'initiateur; elle est facilitée par la grande variété des articles, qui agit comme contrepoids soit aux mortes-saisons de certains rayons, soit aux méventes et aux pertes occasionnelles qui en atteignent d'autres. De plus, cette variété attire l'acheteur et lui fait gagner du temps. D'autres attractions s'y joignent : l'entrée libre, sans aucune espèce de sollicitation de la part des employés; l'aménagement de salles de conversation et de correspondance, les auditions musicales; les fréquentes expositions consacrées à des articles particuliers ou à l'écoulement des « fins de saison », vendus au rabais, en lots savamment composés; les étalages souvent renouvelés; la publicité par annonce et surtout par des catalogues illustrés qui, grâce à la poste, vont recruter des clients dans les coins les plus reculés.

La limitation des articles au type courant le plus

demandé procure l'avantage, en opérant sur de grandes quantités, de réduire les frais d'achat et de transport et les frais généraux, de prélever un bénéfice minime sur chaque article. Dans la ville et la banlieue, les livraisons se font à domicile, ou bien franco, à partir d'un certain prix, que le client s'efforce toujours d'atteindre, pour les envois qui doivent emprunter le chemin de fer. A l'étranger, ce sont des agences-entrepôts qui permettent de grouper les commandes pour en faciliter le transport et le dédouanement.

Les grands magasins allemands pratiquent la concentration « à la seconde puissance », en constituant des syndicats pour les achats en commun, en se communiquant des renseignements sur les moyens de publicité, sur les articles nouveaux, les fournisseurs, les prix pratiqués, de telle façon que chacun peut profiter du rabais consenti à d'autres; c'est une sorte de « clause du magasin le plus favorisé ». Des conventions sont passées avec les fabricants et les cartels.

L'étalage, qui est particulièrement soigné en Allemagne et qui y fait même l'objet d'un enseignement spécial, a beaucoup moins d'importance aux États-Unis; le grand magasin s'y adapte à d'autres mœurs, il est en quelque sorte une place publique couverte où l'on va pour se voir, causer, écrire. La vente à crédit est pratiquée par l'ouverture de comptes aux clients; les ventes de soldes ont lieu dans les sous-sols aménagés dans ce but; des « jours spéciaux pour enfants » sont organisés pour la vente des articles qui les concernent.

Les grands magasins sont l'objet de critiques dont quelques-unes sont fondées : la réduction factice des prix (1 fr. 95), l'attraction d'articles-réclame à prix sacrifiés, l'excitation à la dépense, au désir morbide de l'achat, qui pousse à la kleptomanie et au vol, le surmenage du personnel aux époques des fêtes, le recours au *sweating system* dans l'achat de certains articles fabriqués à domicile.

Consacré à la vente de l'article courant, le grand

magasin ne favorise pas les industries d'art dont les spécialités restent un des domaines réservés au petit commerce. Son monopole, qui n'est pas à souhaiter, ne doit pas être redouté. Le grand magasin ne peut répondre à l'infinie variété des goûts et des moyens d'achat, pas plus que sa concentration n'est à même de satisfaire le besoin local et immédiat. Sa croissance, d'autre part, a des limites qui ne sauraient être dépassées sans surcharger à l'excès les frais généraux et sans aggraver les difficultés de surveillance et de direction.

B) ***La maison à succursales multiples.*** — La concentration n'implique pas nécessairement l'unité d'établissement; la dimension de l'entreprise est distincte de celle de l'établissement, et la limite est plus éloignée dans l'extension des entreprises que dans la croissance d'un établissement unique.

La maison à succursales multiples (*multiple shops, filial system*) est une entreprise qui, au lieu d'être centralisée en un seul établissement, est partagée entre plusieurs succursales[1]. C'est la réplique commerciale de la fabrique collective dans laquelle les ouvriers sont dispersés à domicile. A l'inverse du grand magasin, la maison à succursales multiples va au-devant du client; c'est ainsi qu'avec ses agences « de saison », elle le suit même dans ses pérégrinations : à la mer, à la montagne, dans les villes d'eau. On la rencontre dans tous les pays industriels, où elle s'adapte aux différentes branches du commerce de détail et où, grâce à sa dissémination, elle fait au petit commerce une concurrence beaucoup plus sérieuse que celle du grand magasin centralisé.

Sa concentration s'opère soit par la création directe de succursales ou de filiales, soit par l'absorption d'entreprises plus petites; elle conserve généralement

1 Les catalogues d'une fabrique de machines à écrire portent cette mention : « Le soleil ne se couche pas sur les Établissements Remington. »

un caractère régional qui facilite l'approvisionnement des succursales par le siège central. Centralisation des achats avec tous ses avantages, décentralisation de la vente, tel est le système. Cette dernière se fait généralement au comptant, souvent par paquets préparés à l'avance et avec emploi d'un système de primes.

Chaque succursale est tenue par un gérant, dont le choix, comme dans les sociétés coopératives, est une des plus grosses difficultés à résoudre. La maison prend des mesures de sécurité en exigeant de lui : un cautionnement, qui va augmenter le fonds de roulement de la société, l'acceptation de traites, tirées à des intervalles réguliers, et un inventaire en fin d'exercice. Sa rémunération se compose rarement d'un appointement fixe, mais uniquement d'une commission sur les ventes.

Le système a pour avantages : sa souplesse, son ubiquité, une meilleure utilisation du personnel, stimulé par l'émulation qui se produit entre les succursales ; chacune d'elles constitue une réclame pour l'entreprise, et, de l'une à l'autre, on passe les invendus qui finissent par disparaître complètement. Le plus gros inconvénient de cette organisation, c'est qu'elle est très coûteuse ; les frais généraux sont élevés et, malgré toutes les précautions prises, le contrôle est difficile et délicat.

C) *Formes diverses.* — *a*) Des détaillants sont *commandités* en argent ou en marchandises par de grandes entreprises, sous la condition de devenir leurs clients. Pour s'assurer le remboursement de ses avances, le prêteur exige que l'emprunteur lui remette son fonds en nantissement. Des meuniers, des brasseurs, — principalement dans les départements du Nord, — ont ainsi des « clients tenus », ce que l'on appelle à Paris des « attachés », comme c'est le cas pour la majorité des débitants de vins, qui sont commandités par des maisons de gros. Des viticulteurs algériens écoulent de cette façon leurs vins en France.

b) A côté de la commandite, il y a la *concession*, par laquelle le fabricant prête son nom moyennant la garantie d'un certain chiffre d'affaires, variable suivant l'importance de la ville dans laquelle le détaillant est installé. C'est ainsi que se sont répandus les produits Félix Potin. Dans d'autres cas, il y a même vente du nom.

c) D'autres entreprises pratiquent un système encore plus souple et moins onéreux que la création de succursales ; c'est « la vente par voitures », dans laquelle le livreur va directement trouver le client à domicile. Toutes les formes de locomotion sont utilisées, depuis le tricycle, l'automobile et le chemin de fer, jusqu'à la simple roulotte employée par les Établissements Debray ou le Planteur de Caïffa.

d) Des industries, des maisons de commerce pratiquant l'exportation ouvrent à l'étranger des filiales ou des succursales. Les filiales industrielles ont pour but d'éviter le paiement des droits de douane étrangers et d'échapper à la saturation du marché national ; les agences commerciales se proposent de grouper les commandes pour bénéficier d'une réduction des frais de douane et de transport, et de constituer des stocks qui permettent l'approvisionnement rapide de la clientèle et le choix sur place.

4. **Le commerce de détail.** — A) ***Le petit magasin autonome.*** — Malgré les progrès considérables des grandes entreprises, le petit commerce conserve ses positions. Son maintien s'explique par différentes causes : sa proximité du client, avec lequel le détaillant est souvent en relations personnelles, répond à des exigences immédiates qui poussent le grand magasin à créer des succursales de quartier ; il s'adapte mieux aux besoins du consommateur, qui sont variables en qualité et en quantité suivant les ressources de chacun ; il est seul possible dans les petites villes et les campagnes ; il convient particulièrement aux objets dans lesquels l'art et le goût jouent un rôle prépondérant,

aux métiers de réparations et à ceux qui correspondent à des fonctions du travail domestique, aux besoins nouveaux, aux variations de la mode; il se prête aux facilités de crédit, bien que ce mode de vente conduise à la majoration des prix, pousse l'acheteur à dépasser ses ressources et tende à le mettre à la merci du fournisseur.

Par suite de la facilité de son installation, sans grosse dépense et long apprentissage, de l'indépendance qu'il procure, du recrutement illimité des tenanciers, qui sont souvent des femmes mariées ou des veuves, le petit magasin s'est multiplié d'une façon exagérée, et il en est résulté une élévation des prix, proportionnelle à la réduction de la clientèle.

Vis-à-vis de ses concurrents, le petit commerce se trouve en état d'infériorité par la disproportion entre le chiffre d'affaires et l'exagération des frais généraux, par les abus de la vente à crédit, qui se répercutent aussi sur la hausse des prix, par l'accumulation de soldes provenant d'une première installation mal étudiée, enfin par le manque d'instruction technique des tenanciers, qui vendent et surtout achètent dans de mauvaises conditions, et ne tiennent aucune sorte de comptabilité.

La rénovation doit venir d'une meilleure adaptation au milieu. Les réformes devraient consister dans l'appropriation des méthodes qui ont fait le succès du grand magasin : établissement du prix fixe; soin plus grand de l'étalage; création de syndicats pour l'achat en commun, qui se heurte, d'ailleurs, à l'individualisme et à la défiance, et aussi à la difficulté de placer une capacité dirigeante à la tête du groupement[1]; vente au

1. Des petits détaillants, adhérents à un organisme d'achats en gros, ont fondé, en 1899, la Société auxiliaire de l'alimentation (Sadla), destinée à acheter par grandes quantités les produits dont ils avaient besoin; mais ce groupement a dévié de son caractère primitif de société mutuelle pour ouvrir un grand magasin à Paris, et il a été mis en liquidation en 1912.

comptant, ou tout au moins à échéance régulière, réforme qui dépend surtout du client et que cherchent à faire aboutir les Ligues sociales d'acheteurs. Il faudrait ajouter encore un développement plus grand de la spécialisation, qui est la forme la plus parfaite du commerce de détail, et une certaine instruction technique qui procurerait les connaissances professionnelles nécessaires.

A ces réformes intérieures, plus difficiles à réaliser, mais beaucoup plus efficaces quant aux résultats, le petit commerce a préféré, pour lutter contre ses concurrents, faire appel à l'État, et il a obtenu la suppression des économats et l'application de taxes spéciales qui frappent les sociétés coopératives et les grands magasins (lois des 29 avril 1905 et 27 février 1912). Cette tactique négative n'a pas amélioré sa situation, et l'on peut en dire autant de l'usage qu'il a fait des *timbres primes* ou *timbres rabais*.

Ces timbres ou tickets donnent lieu à la distribution d'objets-primes qui, bien choisis, attirent plus qu'un simple escompte. En principe, ils constituent un encouragement à l'épargne, plus que l'escompte en espèces; ils répondent aux primes de différents genres, distribuées par les grands magasins; ils contribuent au développement de certaines industries, telles que la faïence. Mais ces objets sont délivrés, ou bien par les commerçants eux-mêmes, qui ont pu les acheter en commun et bénéficier sur leur prix de distribution, ou bien par des entreprises spéciales qui jouent entre le détaillant et l'acheteur un rôle parasitaire. C'est pourquoi une proposition de loi, déposée avant la guerre, tendait, à juste titre, à la suppression de cette dernière catégorie, comme provoquant pour sa rémunération soit une diminution de la qualité du produit, soit un truquage de la quantité ou une élévation du prix. La première catégorie peut être conservée, de même que les tickets remboursables en marchandises par le commerçant lui-même.

Les Concurrences au petit magasin autonome. — B) ***Les Sociétés coopératives de consommation.*** — La coopération a débuté en Angleterre vers 1820, mais c'est surtout à partir de 1844, date de création du magasin coopératif des « pionniers de Rochdale », qu'elle a mis en pratique le partage du profit entre les membres au prorata de leurs achats, le capital étant simplement rémunéré par un intérêt fixe. Le développement du mouvement coopératif a dépendu de différents facteurs, et, notamment, du caractère ethnique, des différences de milieu, des habitudes de sociabilité. C'est ainsi que les coopérateurs sont beaucoup plus nombreux dans les pays du Nord : Angleterre, Pays scandinaves, Hollande, Allemagne, où leur proportion atteint 28 0/00, que dans les pays latins où elle ne dépasse pas 12 0/00. Les très grandes villes, par suite de l'instabilité des locataires et de la présence des grands magasins, et les villages de population disséminée sont peu favorables à la coopération, beaucoup plus répandue dans les villes moyennes, dans les milieux industriels, naturellement disposés au groupement en syndicats, et parmi les employés des grandes administrations, les chemins de fer notamment.

La coopérative de consommation forme la concurrence la plus sérieuse au petit commerce. Elle est facile à créer sous forme de Société à capital variable, fourni par les membres, qui se partagent les bénéfices, l'approvisionnent des produits de leur choix, dont ils contrôlent la qualité et le prix. La plus grande difficulté est de trouver un gérant qualifié.

La vente se fait généralement aux prix du commerce, au comptant ou à paiement régulier; elle est soit limitée aux seuls membres de la société, soit étendue au public, comme moyen de propagande, ou en vue d'augmenter les profits et de réduire les frais généraux.

Le champ d'action des coopératives a été restreint jusqu'ici au commerce de l'alimentation et à l'approvisionnement domestique, tout particulièrement à la

boulangerie et à l'épicerie, et, dans une moindre mesure, à la brasserie, aux débits de vin et de charbon, aux restaurants; la boucherie coopérative a rencontré peu de succès par suite des conditions spéciales dans lesquelles s'opère le commerce du bétail.

La loi du 19 avril 1905 a soumis les sociétés coopératives à la patente en leur reconnaissant le droit de vendre au public; cette faculté contribue à l'augmentation du chiffre d'affaires, mais non à celui des adhérents; le principe coopératif est sacrifié à l'intérêt commercial, en partie sous l'action de la concurrence, qui fait évoluer ces sociétés vers des *méthodes nouvelles*. C'est d'abord la responsabilité du gérant, en vue de faire disparaître les coulages; la fusion des coopératives de la même région; l'augmentation du capital par l'émission de bons à échéance ou par l'accroissement des réserves; c'est, enfin, la pratique de l'achat en commun qui a conduit, d'abord, à la création d'un magasin de gros, ou même à la fédération de plusieurs magasins du même genre, puis à la production directe. La fabrique, réunie à la coopérative de gros, devient de plus en plus la forme caractéristique de la production coopérative, qui concurrence avec succès la coopérative de production, à cause du débouché assuré.

Quelques Coopératives municipales avaient été créées avant la guerre et un projet de loi en leur faveur avait été déposé en 1911. Ces essais, dont les résultats ont été peu brillants, se concilient mal avec la liberté du commerce et avec l'initiative volontaire qui est à la

1. C'est en Angleterre que les méthodes coopératives nouvelles ont été pratiquées avec le plus de succès. La *Wholesale* ou magasin de gros de Manchester est un exemple d' « intégration coopérative » ; elle fabrique en Angleterre les produits les plus variés : confections, chapeaux, souliers, bougie, savon, tabac, chocolat, confitures, biscuits, beurre, farine, etc. ; elle possède des fabriques de lard en Danemark, de graisse à Sydney, des plantations de thé à Ceylan, des cultures maraîchères en Angleterre; elle est elle-même son propre armateur, elle a ses comptoirs d'achat à l'étranger; elle a créé une banque en 1873.

La *Wholesale* d'Écosse pratique également l'intégration : elle possède, notamment, un dépôt de blé à Winnipeg, un établissement de pisciculture

base de la coopération. Ils ont été repris pendant la guerre, mieux justifiés par des circonstances exceptionnelles qui autorisaient l'intervention des pouvoirs régionaux et locaux. La ville de Paris avait confié aux coopératives libres le soin d'organiser la vente de la viande frigorifiée.

C) *Les économats.* — Les économats, fondés par certains établissements industriels, faisaient une concurrence sérieuse au petit commerce en vendant à crédit, grâce aux retenues qui étaient pratiquées par l'administration de l'usine sur le salaire des ouvriers. Ils étaient assez nombreux dans les industries métallurgiques et textiles, principalement dans certaines régions, comme les Vosges. Cette institution prenait parfois une forme coopérative; elle a été interdite par la loi du 25 mars 1910, sous un délai de deux ans, à l'exception des économats fondés par les Compagnies de chemin de fer et qui sont placés sous le contrôle de l'État, à condition toutefois que l'usage n'en soit pas obligatoire et que, dans un délai de cinq ans, un referendum ne se prononce pas pour leur suppression.

D) *Le commerce de déballage.* — Ces ventes se pratiquent soit en magasin, soit sur marchés découverts, à des jours et heures et suivant un règlement fixés par l'autorité municipale. Dans ce dernier cas, elles sont régies par la loi du 30 décembre 1906, qui complète celle du 25 juin 1841, sur les ventes aux enchères des marchandises neuves.

La loi de 1906 réglemente les ventes au détail de marchandises non comprises dans les prohibitions

à Aberdeen, des domaines pour la culture, des fruits et des produits agricoles.

En France, l'*Union coopérative des sociétés de consommation* a créé, en 1900, un *Office coopératif d'achats en commun*. Cet office a joué le rôle de magasin de gros, en créant même des succursales. Il a fait des affaires avec les magasins coopératifs du même genre de Suisse, Hollande, Angleterre, Norvège, Espagne, et avec les coopératives coloniales de Nouméa et de Tunis. L'Office coopératif français a été dissous en juillet 1909 et remplacé par une *Coopérative de gros des sociétés françaises de consommation*.

édictées par celle de 1841 et faites « à cri public, soit aux enchères, soit au rabais, soit à prix fixe proclamé avec ou sans l'assistance des officiers ministériels ». Ces ventes au détail ne peuvent plus être effectuées sous la forme de soldes, liquidation, vente forcée ou déballage, qu'après autorisation du maire de la ville où la vente doit avoir lieu, et après lui avoir fourni un inventaire détaillé des marchandises, la justification de leur provenance et l'indication du délai nécessaire à leur écoulement.

E) ***La vente par les syndicats professionnels et les sociétés de consommateurs.*** — Un arrêt de la Cour de Cassation, du 29 mai 1908, a décidé qu'un syndicat professionnel agricole ne peut se livrer à des opérations de commerce et que les termes de l'article 3 de la loi de 1884 lui donnent « exclusivement vocation » d'étudier et de défendre les intérêts économiques agricoles qu'il représente. Il en résulte que les achats de marchandises auxquels ces syndicats procèdent pour la vente à leurs adhérents, sans commandes préalables, constituent un acte de commerce interdit par la loi.

D'une façon générale, la loi exige et la pratique recommande que les unions de consommateurs, créées en vue de l'acquisition de denrées, soient constituées sous la forme de sociétés coopératives de consommation. Toutefois, M. M. Bellom estime que des unions de cette nature peuvent être constituées, sous la forme d'associations régies par la loi du 1er juillet 1901, à des conditions déterminées qui sont les suivantes : *a*) limitation des opérations au groupement des commandes des adhérents; *b*) interdiction de tout acte étranger à l'exécution d'un mandat; *c*) absence de capital de fondation.

CHAPITRE II

L'ORGANISATION DE LA MAISON DE COMMERCE

1. **Droits et obligations du commerçant.** — Le commerce a pour objet l'échange des marchandises et les autres opérations qui en sont solidaires : transport, commission, banque, assurance. Le commerçant ne transforme pas les produits, il les déplace dans l'espace, les conserve dans le temps, et, parfois, les mélange. C'est la conception économique; la conception juridique est plus étroite. Aux termes du Code de commerce (art. Ier), ne sont considérés comme commerçants que ceux qui exercent des actes de commerce et qui en font leur profession habituelle. Les actes de commerce comprennent toutes les opérations sur marchandises, celles qui en dérivent et celles qui portent sur le commerce de l'argent et des valeurs mobilières.

Les commerçants sont obligés à la tenue d'une comptabilité, à la publication de leur régime matrimonial, au paiement d'impôts spéciaux tels que la patente; ils encourent la faillite ou la liquidation judiciaire en cas de suspension de paiements[1]. D'un autre

1. La loi du 19 mars 1919 institue en France un *Registre du Commerce* sur lequel doivent se faire immatriculer obligatoirement les commerçants

côté, ils jouissent d'une juridiction particulière, plus compétente, plus rapide, moins coûteuse que la juridiction civile; ils participent à l'électorat et à l'éligibilité aux tribunaux et aux Chambres de commerce; ils bénéficient de l'extension du droit de propriété à la personnalité du fonds de commerce (marque de fabrique, nom commercial, enseigne), qui est protégée contre la contrefaçon et l'usurpation [1].

2. **La répartition en services.** — L'organisation industrielle et commerciale repose sur la division du travail, qui s'applique par la répartition en services.

Dans l'usine, cinq services dépendent de la direction : *a*) *le S. administratif* comprend la comptabilité générale, la correspondance comptable, la caisse, le service financier, le contentieux, la gérance, la comptabilité des magasins, le contrôle et le paiement de la main-d'œuvre, le service des arrivages et des expéditions;

b) *le S. commercial* est chargé des agences et représentants, de la publicité, des achats de matières premières, de la recherche des affaires et de leur tractation; de la transmission des commandes au service technique, de la correspondance commerciale;

c) *le S. technique* s'occupe de la fabrication, des essais, des spécifications et de l'établissement des prix de transformation;

d) *le S. du contrôle* vérifie les produits fabriqués avant l'expédition;

et les Sociétés commerciales françaises et étrangères, établies en France, ou y ayant simplement agence. C'est d'abord une mesure de publicité, et c'est aussi le moyen de centraliser toutes les informations nécessaires pour suivre les origines, les transformations, c'est-à-dire l'état civil de la maison ou de la société.

1. Il est question d'étendre le droit de propriété à l'achalandage résultant de la transformation et de l'aménagement du local, de l'activité du commerçant qui avait créé autour du siège de ses affaires une ambiance commerciale et qui avait fait de ce siège un centre d'attraction pour la clientèle, avantages dont profitera son successeur. La réforme pourrait consister soit dans une loi spéciale, soit dans une addition à l'article 1737 du Code civil, prévoyant un droit à l'indemnité pour le locataire sortant si le bailleur refuse le renouvellement du bail, au bénéfice d'un autre locataire exerçant une profession similaire.

e) *le S. d'entretien, Travaux neufs* et services généraux a pour attribution la force motrice, le chauffage, l'éclairage, l'entretien et la réparation des bâtiments et machines, l'étude et l'exécution des installations nouvelles et travaux neufs.

Un secrétariat sert de liaison entre les divers services, et un Bureau central d'archives rassemble et classe tous les documents intéressant la marche de l'usine. Des conférences quotidiennes, présidées par le directeur, réunissent les différents chefs de service, en vue de résoudre les questions communes pour lesquelles un simple échange de notes n'est pas suffisant.

Dans la maison de commerce, la division du travail s'opère dans un domaine moins étendu et peut être poussée plus loin. La répartition est ordinairement la suivante :

a) *le S. administratif* s'occupe du personnel;

b) *le S. des achats* a pour objet de rassembler tous les renseignements relatifs aux prix et à leurs fluctuations, de classer les cotes, de rechercher les offres, de passer les ordres et d'en suivre l'exécution, de recevoir les marchandises et de vérifier si elles sont conformes à la commande, de tenir l'état du stock afin de pouvoir indiquer à tout moment la quantité de marchandises de chaque espèce qui est en magasin, de préparer l'échantillonnage;

c) *le S. de réception des ordres* en étudie et interprète le contenu, les enregistre, les distribue entre les rayons correspondants et en contrôle l'exécution;

d) *le S. des ventes* est chargé de tenir jour par jour le registre de ces opérations et d'en suivre le développement; il établit le prix de revient des produits; de même que le S. des achats a ses fiches de fournisseurs et de marchandises, le S. des ventes consacre une fiche à chaque client, à chaque voyageur ou représentant, à chaque article et même à chaque ville ou à chaque région de débouchés, de façon à se rendre compte des

progrès réalisés dans chacune de ces branches de classification;

e) *le S. des débouchés* a pour fonction d'étendre le domaine de la clientèle, suivant les indications qui lui sont fournies par le S. des ventes. Ce S. comprend deux départements :

= celui de *la documentation commerciale*, — que les Américains appellent *le Press-Clipping. Department*, — qui classe les publications, les journaux et tous les documents intéressants après en avoir transmis les indications utiles

= le département de *la publicité*, chargé directement de recruter les nouveaux clients.

f) *le S. des expéditions* en opère la surveillance, l'inscription; il centralise les relations avec les transporteurs, les assureurs et les agents en douane;

g) *le S. du contentieux* s'occupe de tous les litiges qui surgissent au cours des affaires et en assure le règlement;

h) *le S. de la correspondance* reçoit le courrier, l'enregistre, le répartit, le classe après usage, copie et expédie le courrier partant; il assure la transmission des messages entre les différents services.

i) *le S. de la comptabilité.*

L'introduction du *machinisme* dans les différents services de la maison, et particulièrement dans celui de la correspondance, procure une économie de temps et de main-d'œuvre et un meilleur rendement du travail. L'emploi de ces machines n'exige que de l'ordre et une certaine attention, qualités essentiellement féminines, de telle sorte que la femme pourra effectuer une grande partie du travail de bureau, laissant l'homme libre de tourner son activité vers les emplois techniques et les voyages destinés à l'extension des débouchés.

A côté de la machine à écrire, on a vu apparaître les machines plieuses, les machines à adresser, à cacheter et à compter les lettres, à ouvrir le courrier, à timbrer

et à perforer les timbres et les instruments de règlement (chèque, traites), les différents types de machines à calculer, la caisse enregistreuse, la machine parlante, modification du phonographe, qui supprime la sténographie; les machines à paqueter (envelopper et ficeler), à trier, compter et empiler les pièces de monnaie, les différents appareils transporteurs automatiques, les horloges enregistreuses qui contrôlent la minute exacte de l'arrivée et du départ des employés.

3. **La comptabilité.** — La comptabilité a pour but : *a*) la classification des opérations au moyen des *comptes*; *b*) l'inscription des opérations dans les *livres*; *c*) le contrôle des écritures au moyen des *balances*; *d*) l'obtention des résultats par l'*inventaire*.

Deux qualités sont particulièrement importantes et indispensables au point de vue de la comptabilité : la clarté et la tenue à jour. Il ne faut pas que le commerçant considère la tenue de ses livres comme une tâche qui répond uniquement à une exigence légale, ou comme une coutume traditionnelle et immuable. Il doit, au contraire, envisager la comptabilité de sa maison comme évoluant en même temps que le commerce lui-même, et devant s'adapter aux transformations nouvelles. Il faut simplifier pour augmenter la rapidité de l'inscription, apporter toute la clarté possible pour que les références fréquentes puissent s'opérer rapidement, et tenir constamment à jour pour ne point se laisser mettre en retard ou commettre des oublis regrettables.

A) *La classification des comptes.*

I. Comptes du Commerçant :

a) *Comptes d'apports :*	Capital,	
	Réserves,	
	Pertes et Profits annuels,	
	Comptes des associés :	Comptes d'apports,
		Comptes courants.

b) Comptes de résultats :
- Intérêts et agios,
- Escomptes et commissions,
- Frais généraux :
  - 1) Dépenses personnelles, Levées d'associés, Appointements, Salaires, Entretien des animaux;
  - 2) Loyer, impôts, assurances;
  - 3) Frais de bureau;
  - 4) Eau, éclairage et chauffage;
  - 5) Publicité;
  - 6) Frais de représentation;
  - 7) Intérêts des capitaux engagés;
  - 8) Amortissement du capital fixe.

II. Comptes de Valeurs :

a) Valeurs immobilisées : (capital fixe).
- Mobilier et agencement;
- Immeubles et terrains;
- Frais d'établissement :
  - Frais d'installation,
  - Fonds de commerce,
  - Etudes préparatoires,
  - Brevets.

b) Valeurs disponibles : (capital circulant).
- Marchandises générales et march. spéciales;
- Marchandises en consignation;
- Marchandises en participation;
- Marchandises rendues;
- Frais sur marchandises :
  - Escomptes et rabais,
  - Transports,
  - Douanes,
  - Emballages,
  - Commissions et courtages,
  - Façons.
- Valeurs mobilières;
- Caisse;
- Effets à recevoir :
  - Effets nationaux et étrangers,
  - Effets bancables et déplacés,
  - Effets impayés,
  - Effets encaissés,
  - Réescompte.
- Effets à payer.

III. Comptes des Tiers :

Débiteurs ou clients divers;
Ventes au comptant;
Créanciers ou fournisseurs divers;
Achats au comptant;
Débiteurs douteux;
Banquiers;
Comptes de voyageurs, employés, cautionnements, prêteurs; avances de paiement.

B) ***Les livres de commerce.*** — Le Code de commerce prescrit la tenue d'un livre-journal, d'un livre copie de lettres et d'un livre relevé des inventaires, auxquels le commerçant ajoute le grand livre et un certain nombre de livres auxiliaires ou livres d'ordres, consacrés aux achats, ventes, mouvements de magasin, de caisse et de portefeuille, aux expéditions, aux prix de revient[1].

Des modifications s'opèrent dans la tenue de ces registres. Le grand livre tend à être composé de feuillets mobiles (*Loose Leaf system*), dont l'emploi facilite le classement des comptes et le travail d'inscription, et donne au registre une durée illimitée, en permettant l'enlèvement des comptes soldés. D'autre part, la *fiche*, déjà employée dans la bibliographie méthodique, tend à remplacer les livres d'ordre et les dossiers volumineux : elle facilite le classement et la recherche des documents; elle est peu coûteuse et de maniement facile; elle permet les intercalations et les suppressions, enfin elle se prête à l'emploi de meubles ingénieux à tiroirs, au moyen desquels on pratique le *classement* dit *vertical*, qui économise de la place, du temps et de l'argent. La fiche est employée pour inscrire les achats, les ventes, les renseignements sur les clients, les marchandises en magasin, et pour surveiller les stocks. Le grand livre des fournisseurs et des clients peut aussi être tenu de cette façon. Le classement peut être numérique, alphabétique ou géographique.

C) ***Le Bilan et les statistiques intérieures.*** — Le bilan, que le Code de commerce exige d'établir au moins une fois chaque année, est le document qui doit le mieux renseigner sur la situation réelle des entreprises. Malheureusement, les bilans sont des tableaux telle-

1. Le Code de commerce anglais ne prescrit pas la tenue de livres de comptabilité, exception faite pour les sociétés commerciales. Le Code de commerce espagnol exige le grand livre en plus des trois livres français Le Code de commerce allemand impose la tenue de livres de comptabilité, sans préciser ceux qui sont obligatoires.

ment succincts que ceux qui auraient intérêt à y puiser des renseignements ne peuvent le faire que difficilement et incomplètement.

Tout bilan doit être exact, clair, suffisamment développé et uniforme L'*exactitude* concerne surtout la valeur des existences dans la maison. Rien n'est plus facile que d'exagérer le prix du stock de marchandises ou des immeubles, en forçant ainsi les bénéfices. L'évaluation du stock restant en magasin doit se faire au prix de revient, en tenant compte des fluctuations possibles de la marchandise. Si le produit est en baisse, on portera la moins-value au passif, en spécifiant bien sa nature. Si le produit est en hausse, la plus-value n'est pourtant pas réalisée, puisque le stock est toujours en magasin et non vendu; elle ne saurait donc être distribuée aux actionnaires; on l'inscrira encore au passif du bilan en lui donnant la forme d'une réserve d'ordre.

Le bilan doit être *clair* dans ses termes et dans ses groupements de comptes; il doit être suffisamment *développé*, afin que l'on puisse y trouver les renseignements nécessaires pour se faire une idée juste et complète de la situation de la société. Enfin, le bilan doit être *uniforme*, pour faciliter lès comparaisons des chiffres similaires au cours des différentes années.

La lecture attentive d'un bilan doit montrer si la situation financière de l'entreprise est bonne ou mauvaise, si les amortissements suivent une marche normale, si les bénéfices sont satisfaisants et, partant, les ventes suffisantes, si la valeur foncière de l'entreprise est en voie de progrès. Les renseignements doivent être complétés par l'examen du compte de pertes et profits qui indique les diverses natures des dépenses et des charges de l'entreprise, ainsi que les sources de bénéfices. Cet examen a d'autant plus d'importance que l'on sait, en effet, que les mauvais résultats financiers d'une entreprise sont dus souvent à l'élévation de ses frais d'exploitation et à l'exagération de ses frais généraux.

L'attention doit se porter tout particulièrement sur

les amortissements opérés, sur les charges hypothé caires, les emprunts par obligation, le chiffre des débiteurs divers dont l'exagération signalerait un abus de crédit. Une constatation intéressante, qui ressort à première vue d'un bilan, est l'état du fonds de roulement ou situation de trésorerie. Cette situation s'obtient en faisant la comparaison des sommes liquides ou immédiatement réalisables (espèces en caisse, effets et créances à court terme, sommes à recouvrer) avec les dettes exigibles par les tiers.

Composition et groupement des éléments du Bilan.

Actif.

1. *Actif immédiatement disponible :*
   - Effets bancables { sur France. / sur Étranger.
   - Espèces en caisse et en banque.
   - Valeurs mobilières cotées ayant un large marché.
2. *Actif réalisable à court terme :*
   - Marchandises en magasin.
   - Matières premières, combustible.
   - Valeurs mobilières cotées ayant un marché étroit.
   - Effets non bancables.
   - Apports en espèces non versés.
3. *Actif réalisable à long terme :*
   - Participations diverses.
   - Marchandises en consignation.
   - Créances à long terme.
   - Créances douteuses.
   - Valeurs mobilières non cotées.
4. *Actif matériel immobilisé* (à amortir proportionnellement à la dépréciation) :
   - Apports en nature.
   - Matériel industriel.
   - Mobilier et agencement.
   - Immeubles.
   - Terrains.
5. *Actif immatériel* (à amortir en entier) :
   - Frais de constitution et d'établissement.
   - Concessions.
   - Brevets.
   - Clientèle.

Passif.

1. *Dettes exigibles à court terme :*
   - Effets à courte échéance.
   - Appointements non payés.
   - Notes de fournisseurs.
2. *Dettes hypothécaires et autres dettes à long terme :*
   - Effets à longue échéance.
   - Emprunts en banque (sur titres, warrants, etc.).
3. *Capital social* (capital-actions).
4. *Emprunts* (capital-obligations).
5. *Réserve légale.*
6. *Réserves diverses statutaires :*
   - Provisions pour dépréciation de marchandises, pour travaux neufs, etc.
7. *Amortissements.*
8. *Comptes d'ordre et divers.*
9. *Bénéfices.*

Le bilan fournit également les résultats que donnerait une liquidation, le jour de l'inventaire, en supposant naturellement que tous les chapitres de l'actif puissent être réalisés à leur valeur d'inscription. De l'avoir social, on retranche les dettes de toute sorte; la différence est comparée avec le capital à rembourser. C'est principalement le chiffre des valeurs immobilisées qui, en cas de liquidation, perdrait beaucoup de sa valeur; c'est ainsi qu'un gros chiffre d'immobilisation explique quelquefois le cas de titres cotés au-dessous du pair, malgré la distribution de dividendes élevés; aussi, l'amortissement des immobilisations doit-il être aussi rapide que le permet la bonne marche de la société.

Pour que les réserves fussent efficaces, il faudrait que la loi exigeât qu'elles fussent conservées liquides, ou du moins en titres facilement réalisables; c'est seulement ainsi qu'elles viendraient renforcer la situation financière de la société, en étant mobilisables en cas de besoin.

Le bilan devrait séparer les immeubles, le matériel et le fonds industriel, les espèces en caisse des espèces en banque, les différentes catégories de créanciers : fournisseurs, banquiers, comptes d'avance, etc. Il devrait détailler le portefeuille en effets bancables et effets déplacés, indiquer l'origine des créances, sur France et sur l'Étranger, — ce qui est tout particulièrement intéressant pour les grands établissements de crédit, — donner la nature des participations financières, la nature des gages qu'impliquent les rubriques reports et avances sur titres.

L'étude du bilan, complétée par l'examen détaillé du compte pertes et profits, doit être accompagnée de renseignements sur les membres du Conseil d'administration, dont la compétence a une grande importance pour la bonne marche de la société. Enfin, on tiendra compte utilement de la régularité croissante des dividendes distribués et on comparera soigneusement les différents chapitres des bilans successifs.

Les commissaires chargés de la vérification des comptes des sociétés anonymes ne possèdent pas, bien souvent, les connaissances techniques nécessaires pour se rendre compte des erreurs qui ont pu se glisser dans les livres ou des fautes de direction et d'organisation qui entravent la bonne marche financière d'une société. C'est pourquoi M. M. Bellom propose la création d'un groupement d'initiative privée, reconnu par la loi, une association de comptables dont le mode de recrutement présenterait toutes garanties de capacité et de moralité, et qui auraient seuls qualité pour constater l'exactitude des bilans et documents financiers publiés par les sociétés anonymes.

Des organes de ce genre existent en Allemagne ; ce sont les *Treuhandgesellschaften* ou Sociétés fiduciaires, qui, primitivement chargées de la gestion des portefeuilles de valeurs mobilières, s'occupent maintenant du contrôle des sociétés anonymes, de la vérification des comptes et de l'établissement des bilans. Quelques institutions du même genre ont été créées, en Suisse et en Autriche, par des banques qui les utilisent, comme en Allemagne, pour surveiller les affaires des clients auxquels elles accordent des crédits en blanc. L'Angleterre possède également des corporations d'experts-comptables (*public accountants*), dont les membres se recrutent sur titre et sur examen et exercent les fonctions de liquidateurs de sociétés, séquestres, syndics de faillite, vérificateurs de comptes de sociétés. Leur intervention est imposée par l'opinion publique, et chaque grande maison a son contrôleur de comptabilité qui n'examine pas seulement le bilan et les comptes de fin d'année, mais qui vient souvent au cours de l'exercice se rendre compte de la bonne marche des affaires. En France, la *Compagnie des experts-comptables de Paris*, fondée en 1912, est l'organe qui, avec un appui légal, pourrait répondre au besoin que nous avons signalé.

Les *statistiques intérieures* sont le corollaire nécessaire de la comptabilité ; elles ont pour but de fournir

des renseignements et des indications indispensables pour la direction et l'administration des affaires. Dans le commerce comme dans l'industrie, l'établissement des statistiques permet la comparaison des opérations d'une période à une autre et constitue un guide précieux pour la conduite des affaires. On peut ainsi comparer mensuellement ou annuellement le montant des achats, des ventes, en totalité ou par client, le chiffre des frais généraux, en bloc ou par catégorie, les prix des marchandises, les fluctuations des stocks, les salaires payés, etc.

Tous ces résultats gagnent à être traduits en *graphiques* sous forme de lignes, de surfaces, de cartogrammes; le dessin est plus clair que le chiffre, plus facile et plus rapide à consulter; l'allure de ces diagrammes constitue un véritable baromètre indicateur de la marche des affaires.

D) ***Le capital et les frais généraux.*** — La nature constitue le capital primitif que l'homme exploite chaque jour davantage sous un aspect nouveau. Cette exploitation se réalise par le travail sous sa double forme de travail manuel et de travail mental (esprit d'invention), aidé par l'épargne qui permet l'accroissement indéfini des capitaux, caractéristique d'une nation civilisée. Cette épargne est favorisée par la sécurité, l'ordre, la protection de la propriété, le respect de l'héritage, la constitution de la famille; elle dépend également du régime fiscal, de la bonne organisation de la banque et de la bourse, de l'essor général de la production.

Les formes du capital sont multiples, depuis l'outil dont le perfectionnement croissant est caractéristique de chaque étape de la civilisation, et qui représente le capital-invention [1], depuis les constructions et les fabrications variées de l'industrie humaine jusqu'aux

1. Suivant le joli mot d'A. Fouillée, l'inventeur de la charrue laboure invisible à côté du laboureur.

richesses naturelles, matières premières de toute sorte, et aux représentations conventionnelles de tous les biens : la monnaie sous ses différentes formes et les titres de propriété.

Au point de vue de l'emploi, on distingue le capital *fixe* et le capital *circulant*. Le capital fixe ou immobilisé sert à plusieurs actes de la production; il produit de l'utilité sans se transformer, mais il est sujet à l'usure et son remplacement doit être prévu par l'amortissement. Le capital circulant ou disponible disparaît dans l'acte même de la production, il ne peut produire de l'utilité qu'en se transformant; sa consommation est en raison inverse de la puissance et du perfectionnement de l'outil.

La proportion à employer de ces deux espèces de capitaux varie avec chaque branche d'activité industrielle, commerciale ou agricole; toutefois, tandis qu'en agriculture la proportion du capital circulant tend à augmenter avec la culture intensive, on constate une marche inverse dans l'industrie : la prépondérance des capitaux fixes s'affirme de plus en plus, par suite, d'une part, de l'augmentation de la production et, d'autre part, des progrès techniques qui exigent le remplacement plus fréquent des machines par de plus perfectionnées et, partant, plus coûteuses, mais dont l'emploi est nécessaire pour obtenir la réduction du prix de revient exigée par la concurrence [1]. Cette augmentation toujours croissante de la part du capital fixe est une des causes des crises parce qu'elle exige une marche continue de l'outillage pour éviter la perte d'intérêt et des dépenses de main-d'œuvre qui résulteraient de l'arrêt des machines.

Cette distinction dans l'emploi des capitaux et les conséquences qui en résultent montrent qu'il y a un

1. D'après Tœndury, le pourcentage des valeurs immobilisées par rapport au capital entier représenterait 62 0/0 dans l'industrie des métaux, 32 0/0 dans l'industrie céramique, 42 0/0 dans la fabrication des machines, 57 0/0 dans les usines électriques.

« art de bien disposer les capitaux », qui comporte les règles suivantes. Il ne faut pas engager dans une entreprise et d'une manière permanente tout le capital dont on dispose, en évitant à la fois le gaspillage, surtout dans les capitaux fixes, et l'épargne excessive qui fait négliger les dépenses utiles. Tandis que le capital fixe est une charge, nécessaire sans doute, mais qu'il faut restreindre le plus possible, le capital circulant est la source directe des bénéfices; il faut donc augmenter la part de celui-ci dans les limites que nous avons fixées plus haut, préférer les formes actives aux formes immobilisées, et surtout augmenter la vitesse de circulation, ce qui revient à dire que, d'une façon générale, il faut éviter l'oisiveté des capitaux et les employer le plus possible; plus le cycle de circulation est court, plus les bénéfices sont importants. L'industriel et le commerçant doivent se réserver dans leurs immobilisations l'aisance en capitaux circulants qui leur est indispensable pour s'approvisionner en matières premières, combustibles, denrées, pour constituer un stock de roulement et payer la main-d'œuvre qui leur est nécessaire.

Les *frais généraux* sont des dépenses prévues, à peu près régulières ou périodiques, nécessaires à la marche *générale* de la maison. On les distingue des *frais spéciaux* qui s'appliquent à la production d'un article ou à tel service déterminé, et auxquels on ouvre ordinairement des comptes particuliers (frais de transport, droits de douane et d'octroi, etc.).

La question des frais généraux a une grande importance dans l'organisation de la maison de commerce. Il est facile d'exagérer ces frais et de se laisser entraîner à des dépenses excessives qui ont souvent compromis la prospérité d'une entreprise. Les coulages se dissimulent aisément; aussi ne faut-il pas craindre, toutes les fois que l'on a des doutes, d'ouvrir un compte spécial au chapitre des dépenses qui doivent être plus particulièrement surveillées.

Les frais généraux peuvent être classés sous les quatre rubriques suivantes : 1) les dépenses personnelles du patron, les appointements des employés et les salaires des ouvriers; 2) le loyer du magasin; les frais de bureau, d'éclairage, de chauffage, de publicité, de voyages, etc.; 3) les impôts, assurances et patentes; 4) l'intérêt de tous les capitaux engagés et l'amortissement des capitaux fixes.

L'entrepreneur qui veut obtenir de ses employés ou de ses ouvriers le maximum de rendement doit d'abord chercher à les conserver le plus longtemps possible, pour éviter le temps perdu à l'apprentissage de nouvelles recrues; pour cela, il réglera et fera connaître, dès le début, le système d'avancement; il délimitera les attributions de façon à bien fixer la responsabilité de chacun, sans abuser de la hiérarchie qui paralyse l'initiative et donne lieu souvent à des contestations; il évitera de froisser l'amour-propre légitime et recherchera l'estime et même l'affection de son personnel : le travail renferme un élément psychologique et son rendement est beaucoup plus proportionnel à la satisfaction de celui qui l'exécute qu'à sa durée effective. L'entrepreneur obtiendra ces résultats par une rétribution suffisante, persuadé de la justesse du proverbe anglais : *bad pay*, *bad work* (mauvais salaire, mauvais travail); et, s'il veut aller jusqu'à la participation aux bénéfices, il rendra l'intérêt de son personnel conforme au sien propre, ce qui est la meilleure façon d'obtenir un travail consciencieux et intensif et d'éviter les pertes de temps et les coulages auxquels nous avons déjà fait allusion.

Le loyer du magasin, établi d'après un bail plus ou moins long, fait partie des frais généraux *fixes*, de ceux qu'il ne faut engager qu'après mûre réflexion, parce qu'il est impossible de les restreindre à volonté si le besoin vient à s'en faire sentir.

Parmi les autres frais généraux, ceux de bureau doivent être plus particulièrement surveillés, parce

que les gaspillages y sont faciles. On peut encore compter comme frais généraux ceux d'entretien et de réparation du mobilier et des immeubles, à condition que ces dépenses représentent des sommes peu importantes; s'il en était autrement, il vaudrait mieux les inscrire directement dans les comptes Immeubles ou Mobilier.

Il est juste également de compter dans les frais généraux les chances de perte que l'on court par suite des marchandises invendues, des faillites qui frappent certains clients, des procès et des frais de contentieux de toute sorte. Ces dépenses peuvent évidemment être réduites par une sage prudence, mais il est impossible de les ignorer complètement; aussi, est-il bon d'en faire une évaluation moyenne, en s'aidant de l'expérience des années précédentes.

Les intérêts du capital engagé représentent ordinairement la partie la plus importante et souvent la plus négligée des frais généraux. Non seulement le capital engagé dans les affaires doit rapporter un taux normal, mais encore ce taux doit être majoré d'un certain *coefficient de risque*, variable avec le genre d'emploi du capital lui-même. L'intérêt doit être évalué pour chaque portion du capital fixe à un taux convenable pour assurer sa conservation et sa reproduction, c'est-à-dire qu'au taux normal doit s'ajouter un coefficient, correspondant à l'usure et destiné au remplacement; c'est l'*amortissement*. Ce coefficient dépend de nombreux facteurs : intensité de l'emploi, nature et qualité des matériaux de construction, risque d'accident, probabilité de remplacement avant usure complète par suite de perfectionnements possibles; on comptera, par exemple, de 10 à 20 0/0 pour la machinerie, 5 0/0 pour les constructions en charpente, 3 0/0 pour celles en briques, etc. L'amortissement peut être fixe ou dégressif; dans le premier cas, il est constant chaque année; dans le second cas, on estime avec raison que, le rendement d'une machine allant en diminuant avec son

âge, il vaut mieux amortir davantage au début; ce qui peut se calculer proportionnellement au nombre d'années qui restent à s'écouler avant la mise au rebut.

E) *Le prix de revient.* — La connaissance du prix de revient est de la plus haute importance pour le commerçant et l'industriel, qui savent ainsi jusqu'où peuvent aller les concessions à faire à l'acheteur; en face d'une grosse opération, ils pourront réduire le prix jusqu'à l'extrême limite qui laissera encore un bénéfice. Le prix de revient mathématiquement exact n'existe pas, car il est impossible de répartir d'une façon précise toutes les dépenses qui entrent dans sa composition, mais il est facile de l'obtenir avec un degré d'approximation suffisant pour qu'il remplisse le double but qui lui est assigné : *a*) indiquer le coût des produits pour le comparer au prix du marché, en établissant la limite de vente qui montrera si le produit peut être écoulé avec bénéfice; *b*) fournir à la direction des détails suffisants pour préciser où doivent être recherchées les économies à réaliser.

Le commerçant est ainsi amené : à passer en revue l'ensemble et les détails de ses affaires, à se livrer, suivant l'expression de Courcelle-Seneuil, à une sorte d'examen de conscience commercial toujours utile, à chercher, en calculant les frais de chaque espèce, s'il ne pourrait pas les réduire par tel ou tel moyen, et il est bien rare qu'il ne parvienne pas, en effet, à opérer quelque réduction.

Les éléments qui entrent dans la composition du *Prix de revient industriel* sont groupés et classés dans le tableau ci-dessous :

Composition d'un prix de revient industriel.

(Industrie métallurgique.)

1. *Prix des matières premières;*

2. *Prix de transformation* (pour chaque phase de fabrication) :
   a) Pertes et déchets : Pertes au feu : Par évaporation,
   Par oxydation.

Déchets massifs : Chutes,
Rebuts pour défaut de matière,
Rebuts pour défaut de main-d'œuvre.
Tournures.

b) Dépenses de chauffage : Coke, houille ou huile minérale.
c) Dépenses de force motrice : Combustible ou énergie électrique.
d) Main-d'œuvre productive : Salaires.

3. *Frais spéciaux industriels :*
Entretien de l'outillage;
Matières consommables : Huile, essence, suif, savon, acides, creusets, etc.

4. *Frais généraux industriels :*
Main-d'œuvre non productive : Personnel de maîtrise,
Surveillance de la force motrice,
Manutentions;

Consommation d'eau, éclairage et chauffage,
Assurances et retraites ouvrières,
Entretien des immeubles,
Assurance contre l'incendie,
Intérêt du capital-outillage,
Amortissement du capital-outillage (pour usure et perfectionnements possibles).

5. *Frais spéciaux commerciaux :*
Emballage et transports;
Douanes;
Impôts spéciaux.

6. *Frais généraux commerciaux :*
Coefficient de perte sur résiliation et non-payements;
Frais de bureau, voyages, publicité, banque, etc.

7. *Frais généraux fiscaux :*
Impôts et patentes.

8. *Frais généraux administratifs :*
Appointements : Direction et employés.

9. *Frais généraux financiers :*
Intérêt des immeubles — ou loyer,
Amortissement des immeubles,
Intérêt et amortissement des emprunts[1].

1. M. C. Cavallier, le grand maître de forges de Pont-à-Mousson, a relevé avant la guerre, sur le graphique d'une Société métallurgique de l'Est, les proportions suivantes des dépenses faites sur un total annuel de factures s'élevant à plusieurs dizaines de millions de francs : achats de matières premières 22 0/0; frais de transport (matières, produits, etc.) 25 0/0; salaires et appointements 27 0/0; transformations, reconstruction, remplacement, outillage, machines, agrandissements, etc., 13 0/0; grand entretien général 4,5 0/0; amortissements et réserves 7 0/0; dividendes 1,5 0/0.

Le *Prix de revient commercial* se compose des éléments suivants : 1) le prix d'achat de la marchandise ; 2) les frais à l'achat et au départ, tels que : courtage et commission, pesage, camionnage, chargement, droit de sortie, s'il y a lieu, etc. ; 3) les frais de transport et d'assurance maritime ; 4) les frais à l'arrivée : droit d'entrée, taxe d'octroi, pesage, camionnage, magasinage et assurance contre le feu, si la marchandise est entreposée en dehors des locaux du commerçant, etc. ; 5) les frais de règlement ; 6) la part proportionnelle des frais généraux, calculée sur la moyenne annuelle du chiffre d'affaires ; c'est le *coefficient d'application des frais généraux*.

Le prix de revient total étant ainsi calculé, on établira *le rendement*, c'est-à-dire le poids net constaté à l'arrivée, et on en déduira le prix de revient de l'unité. Si l'on connaît, d'autre part, les frais à faire à la vente : escompte, commission, ducroire, il sera facile d'établir la *limite de vente* de la marchandise. Cette limite de vente a un intérêt particulier lorsqu'elle doit représenter le prix franco domicile de l'acheteur (*prix de revient à l'exportation*). Au prix de revient établi comme nous l'avons indiqué plus haut (*prix de revient à l'importation*), il faudra ajouter simplement les frais d'expédition : camionnage, transport et assurance, droits d'entrée et frais de vente ; commission et courtage s'il y a lieu. Le prix de revient à l'exportation est analogue au *compte de revient simulé* que doit établir le commerçant avant l'envoi de ses marchandises en consignation ; le commissionnaire fournit les renseignements nécessaires, et le commerçant n'effectuera son expédition que si le prix de revient ainsi calculé est inférieur au prix de vente sur le marché du commissionnaire.

Il peut arriver, à la suite d'une baisse des prix de vente, que le commerçant ait à envisager *une réduction du prix de revient* pour maintenir sensiblement égale la marge des bénéfices. Le commerçant est ainsi amené soit à rechercher s'il ne trouverait pas un marché

d'achat plus avantageux que celui sur lequel il opère habituellement, soit à diminuer la part des différents frais. Cette diminution peut se faire directement, en portant sur les frais eux-mêmes, ou indirectement, par l'accroissement du chiffre d'affaires, les frais inhérents ne s'élevant jamais dans une proportion aussi rapide.

Il est quelquefois possible de trouver des moyens de transport ou de règlement plus avantageux que ceux auxquels le commerçant avait jusque-là recours, mais c'est plutôt sur ses propres frais généraux que celui-ci peut agir en les surveillant plus étroitement ou en les réduisant directement. D'autre part, la question du stock de marchandises en magasin et de son renouvellement est intimement liée à la question du prix de revient. C'est là un des grands secrets du succès des affaires. Si les ventes et les achats se succèdent avec une rapidité telle que l'on fasse, au moyen du même capital, vingt opérations successives dans l'année, il est certain que chaque opération ne doit être grevée, dans le calcul relatif aux frais généraux, que d'un vingtième de l'intérêt du capital. Le commerçant a donc autant d'avantages à multiplier les opérations que le manufacturier en trouve à augmenter le nombre des pièces de tissus, par exemple, que fabrique un métier dans un temps donné. On donne le nom de *renouvellement du capital* aux opérations successives qui ont lieu avec les mêmes fonds. Ainsi, l'on dit que dans telle ou telle classe d'entreprises les renouvellements du capital sont lents ou fréquents, et, dans ce dernier cas, on considère la chose comme un grand avantage. Celui qui, dans une entreprise, imprime un mouvement plus rapide aux capitaux, de manière à obtenir d'eux un plus grand service dans le même temps, réalise une grande amélioration, puisqu'il diminue d'autant, par ce seul fait, ses frais généraux. Dans le calcul des frais, il convient donc de considérer de près et avec attention quelle est la période exacte de renouvellement du capital.

F) *Les assurances*. — Dans les entreprises commerciales, en particulier, il faut toujours compter avec le risque et ne jamais oublier de peser, à côté du bénéfice en perspective, l'importance du risque à courir. Tous les banquiers sont des assureurs de crédit, stipulant une prime d'assurance, soit particularisée sous le nom de commission, soit confondue dans le taux d'escompte. Tous les marchés de fournitures, les marchés à forfait, les marchés à terme doivent renfermer des assurances. Grèves, intempéries, accidents, renchérissement des matières, de la main-d'œuvre ou des transports, tout est inconnu d'avance, tout doit être apprécié. L'assurance doit être partout comme le risque.

Le commerçant doit s'assurer soit contre les risques généraux, communs à tous : l'assurance sur la vie avec ses différentes formes, les assurances contre l'incendie, le vol, les charges d'entretien des immeubles bâtis, les dommages causés par les eaux; soit contre les risques spéciaux à sa profession, tels que ceux de transport, de crédit, les pertes au change, les détournements commis par les employés, le bris des glaces, les accidents et même les grèves.

CHAPITRE III

LA DOCUMENTATION COMMERCIALE

LES SOURCES DE RENSEIGNEMENTS

La documentation est indispensable au commerçant, et tout particulièrement pour les affaires d'exportation dont elle constitue en quelque sorte l'épine dorsale. Son rôle est de faciliter la recherche des fournisseurs et des clients et de renseigner sur la solvabilité des seconds. Elle est directe, recueillie par enquête sur place au cours d'un voyage, ou livresque, puisée de seconde main dans des livres ou dans des revues. Dans les deux cas, les renseignements peuvent être portés à la connaissance du public, ou réservés aux membres d'une association ou d'un syndicat. Nous faisons trop peu usage de ce dernier mode de faire qui est, au contraire, d'un emploi courant en Allemagne.

Toute tentative de vente à essayer sur un marché donné doit, pour avoir chance de réussir, être précédée d'une étude géographique et économique de ce marché, entreprise spécialement au point de vue du produit qu'il s'agit d'écouler. La distance, les usages, la densité de population, les occupations professionnelles et la richesse privée, le climat, les productions agricoles et industrielles, la monnaie en circulation, les tarifs

douaniers, etc., doivent faire l'objet d'une étude détaillée.

Le voisinage de deux pays facilite leurs relations commerciales, en réduisant les frais de transport, en particulier. C'est ainsi qu'en dehors des États-Unis, c'est dans les six pays qui nous entourent que nous exportons le plus. La localisation géographique des marchés a aussi une grosse importance. L'importance des transactions est, sans doute, proportionnelle à la population, mais la situation d'un marché près de la frontière, par exemple, en fait parfois un centre d'échange, une station intermédiaire pour les rapports commerciaux du pays avec l'étranger. La communauté de langue exerce aussi une influence favorable que nous devrions utiliser davantage dans les pays où le français est très répandu. Il y a aussi des sympathies de race dont le commerce peut se servir, comme il se produit inversement des courants politiques qui menacent, à certains moments, des débouchés solidement assis et provoquent le boycottage.

Comme nous le verrons plus loin, le produit doit être adapté aux usages et aux habitudes des habitants ; c'est même une des causes principales du succès de l'industrie allemande. Ce dernier point a d'autant plus d'importance qu'il s'agit de peuples traditionalistes, peu enclins à la nouveauté, et dont il faut savoir respecter les préjugés jusque dans des détails insignifiants. La concentration de la population dans les villes est aussi un facteur favorable ; quant à la richesse privée, elle fournit des indications sur le prix du produit à écouler, ce qui est très important dans le cas de nos industries de luxe. Les relations commerciales entre deux nations seront d'autant plus faciles et plus suivies que leurs ressources naturelles et leurs aptitudes de races seront plus différentes, et que la production de l'une sera *complémentaire* de celle de l'autre. Tel est le cas, par exemple, de la France et de l'Angleterre. Nous exportons principalement chez nos voisins d'outre-Manche

des produits dont nous sommes redevables soit à des conditions climatériques et géologiques particulièrement favorables (vins, primeurs), soit aux aptitudes de bon goût et de soin de nos industriels et de nos artisans (tissus, articles de mode, articles de Paris).

Une bonne circulation monétaire facilite les règlements et met les commerçants à l'abri des fluctuations du change. Quant à la connaissance des tarifs douaniers, elle permet à l'industriel de modifier sa fabrication afin de bénéficier des différences de droit d'entrée dont jouissent certaines spécialisations.

L'étude dont nous venons d'esquisser les grandes lignes pourrait être illustrée par un tableau renfermant, en regard des conditions économiques et sociales du pays débouché, les besoins qui en résultent et les conditions économiques et sociales du pays fournisseur, lui permettant d'y satisfaire.

A) *La représentation nationale à l'étranger.* — 1) Pendant longtemps, les *Consuls* furent nommés par les corporations, les villes, les armateurs, les marchands, dont ils représentaient et protégeaient les intérêts commerciaux à l'étranger. Ce n'est qu'au XVIIe siècle qu'ils devinrent des agents de l'État et que leur fonction s'étendit. Aujourd'hui, tout en conservant leurs attributions administratives et leur rôle de protection, ils voient s'accroître l'importance de leur fonction commerciale; ils sont en relations directes avec le Ministère du Commerce. Les Consuls doivent signaler à leur gouvernement et à ceux de leurs nationaux qui ont recours à leur intermédiaire tous les faits sociaux et économiques touchant leur circonscription. Ils ont ensuite à rédiger périodiquement des travaux portant sur le même objet et qui sont publiés par le *Moniteur officiel du Commerce*. Mais le Consul n'en reste pas moins accaparé par la besogne administrative, qui fait qu'il n'a ni le temps ni les ressources nécessaires pour visiter sa région et l'étudier au point de vue économique.

La carrière consulaire souffre de la même maladie endémique que les carrières coloniales : le déplacement trop fréquent des agents, qui ne permet pas d'obtenir une connaissance approfondie des pays administrés. Il serait à désirer que l'avancement se fît sur place, que l'on exigeât du consul une formation économique étendue, sinon un stage suffisant à l'Office national du commerce extérieur, des visites fréquentes des marchés de la circonscription, toutes choses qui permettraient de documenter davantage les rapports consulaires en donnant moins de statistiques et plus de renseignements pratiques sur les éléments du prix de revient et les raisons de la faveur dont jouissent des produits étrangers concurrents.

2) Le rôle des *Attachés commerciaux* est justement de parer à l'incompétence économique ou à la surcharge d'occupations et à l'insuffisante mobilité de nos consuls, en même temps qu'aux lacunes de notre représentation commerciale à l'étranger, qui est loin d'atteindre une densité suffisante. Après la parfaite réussite de l'essai tenté en Angleterre avec M. Jean Périer, la loi du 7 décembre 1908, complétée par le décret du 31 janvier 1909, a décidé la création de six postes d'attachés commerciaux, avec le groupement géographique suivant : *a*) Grande-Bretagne; *b*) Allemagne, Hollande, Belgique et Suisse; *c*) Russie; *d*) Pays du Levant; *e*) Pays d'Extrême-Orient; *f*) États-Unis.

Le rôle des attachés commerciaux doit varier d'un pays à l'autre, suivant la nature des intérêts que nous y avons : financiers, industriels, commerciaux. Ils doivent se faire les éducateurs de l'exportation française, les voyageurs du commerce national, en même temps agents d'informations et agents de liaison entre les producteurs français et la clientèle étrangère[1]. Leur

1. M. Jean Périer, attaché commercial à Londres, a très bien défini l'objet de sa mission : « Par des rapports, par des conférences, mais surtout par une correspondance étendue et des entretiens avec les particuliers, fournir le plus de renseignements possibles à nos producteurs

caractéristique, c'est la mobilité, les déplacements fréquents dans leur circonscription, alternant avec des séjours prolongés en France, pour se mettre en relations directes et verbales avec leurs compatriotes et les renseigner sur les débouchés, les industries nouvelles, les adjudications de travaux, la législation, les tarifs douaniers [1]. Il est indispensable d'en accroître le nombre pour réduire et mieux répartir l'étendue de leur circonscription; d'autre part, étant données l'importance et les difficultés de la tâche, il serait rationnel de ne confier d'abord à l'attaché commercial qu'une mission temporaire, de façon que la nomination définitive n'intervînt qu'après certitude d'avoir trouvé *the right man in the right place.* Comme pour les consuls, la stabilité est une des conditions essentielles de succès et l'avancement doit se donner sur place.

3) Les *Conseillers du Commerce extérieur* ont été institués par décret du 21 mai 1898, modifié en 1900, 1903, 1910, et principalement par le décret du 3 avril 1912 qui leur a imposé l'établissement d'un rapport tous les deux ans et le placement de deux jeunes Français au moins, pendant les cinq années de leurs fonctions. Les membres sont choisis parmi les industriels et les commerçants français, établis tant dans la métropole

agricoles ou industriels et à nos négociants sur la meilleure manière d'opérer en Angleterre; d'autre part, documenter les représentants de commerce français installés outre-Manche et les jeunes Français venus pour s'y établir, les documenter au sujet des produits dont ils auraient intérêt à s'occuper et que des voyages en France ont permis d'étudier; telles sont les fonctions d'information commerciale. Quant aux fonctions d'action commerciale, elles peuvent se définir comme suit : être le trait d'union entre tous ceux qui ont intérêt à entrer en relations et qui, le plus souvent, se cherchent en vain; c'est-à-dire être le trait d'union entre les producteurs industriels ou agricoles et les honnêtes représentants et commissionnaires et entre les représentants eux-mêmes; entre les jeunes Français qui cherchent un emploi ou un associé et des représentants ou négociants déjà établis ». Rapport consulaire n° 737, annexé au *Moniteur officiel du Commerce* du 8 octobre 1908.

1. Un décret du 16 janvier 1916 a réduit à deux mois par an le séjour des attachés commerciaux en France. Cette réglementation n'est pas heureuse; ce délai étant essentiellement variable suivant la distance, l'état des relations commerciales, le moment, etc.

qu'aux colonies et à l'étranger, y jouissant d'une grande notoriété dans les affaires d'importation ou d'exportation, et ayant personnellement contribué au développement du commerce extérieur, soit par la création, la direction ou la représentation de maisons ou de comptoirs, soit par des missions commerciales, par des publications et des études, ou par l'envoi régulier d'informations commerciales. Ils ont pour fonction de répondre aux demandes de renseignements qui leur sont adressées par le Ministre du Commerce ou par l'Office national du Commerce extérieur, et, de plus, de donner spontanément des conseils, avis et communications de toute nature susceptibles de contribuer au développement de l'industrie et du commerce français à l'étranger. Ils ont constitué un Comité national, qui publie un bulletin mensuel et qui a fondé des sections à Bordeaux, Lyon et Nancy. Cette institution pourrait être améliorée : *a*) en demandant à ses membres des consultations et des rapports plus fréquents, et le placement d'un plus grand nombre de jeunes Français ; *b*) en réduisant à quelques centaines le nombre des conseillers et en exerçant sur leur nomination un choix plus rigoureux et plus compétent. Il y aurait lieu de transformer une institution surtout honorifique en institution pratique.

4) Le rôle des précédents organes officiels d'information est très utilement complété par les *Chambres de Commerce françaises établies à l'Étranger* [1]. Quelques-unes

1. Chambres de Commerce françaises à l'étranger, avec la date de leur fondation :

Montevideo.....	1882	Santiago........	1886	Rio-de-Janeiro..	1900
Barcelone......	1883	Lisbonne........	1887	La Havane.....	»
Londres........	»	Smyrne..........	1889	Mexico.........	»
Alexandrie......	1884	Rome...........	1891	San-Juan de Por-	
Constantinople..	»	Naples..........	1892	to-Rico.......	1901
Buenos-Ayres...	»	Madrid.........	1893	Malaga.........	1903
Charleroi.......	»	Genève.........	1894	Liverpool.......	
Bruxelles.......	1885	New-York......	1896	Port-au-Prince..	
Valence........	»	Anvers.........	1897	Port-Louis......	
Milan...........	»	Liége...........	1898	Pétrograd......	
Rosario.........	»	Sydney.........	1899	Shanghaï.......	1918
Athènes-Pirée..	»	Bruxelles.......	»	Yokohama......	1919

ont débuté comme Comité consultatif du Commerce français; leur statut-type date de 1884. Elles ont formé une *Union*, en 1907, avec les Chambres coloniales, et se sont réunies en Congrès tous les trois ans. Les Chambres de Commerce françaises à l'étranger reçoivent des subventions de l'État; elles comptent parmi leurs membres des industriels et des commerçants français et des Chambres de Commerce de la métropole. Presque toutes publient un bulletin périodique de renseignements, qui porte en permanence les adresses de leurs membres; à ceux-ci, elles fournissent en outre, sur demande, des informations gratuites et confidentielles, elles procurent des représentants et facilitent par leur service de contentieux le règlement amiable des litiges et des difficultés douanières. Leur objet est de travailler à l'expansion et à la sauvegarde du commerce extérieur de la France; c'est pourquoi elles reçoivent des subventions de l'État, tout en conservant la faculté de s'organiser comme elles l'entendent et de rester entièrement autonomes. Le principe de la subvention est juste, mais celle-ci devrait être en quelque sorte proportionnelle aux services rendus au commerce national, et cette proportion est indiquée par le nombre des membres, qui sont le mieux placés pour apprécier l'organisation pratique des Chambres. Des créations nouvelles s'imposent, dont le début méritera d'être encouragé financièrement; tel a été le cas, par exemple, de la Chambre de Commerce franco-russe de Pétrograd.

B) ***Les Offices de renseignements.*** — 1) *L'Office national du Commerce extérieur* (3, rue Feydeau, à Paris) a été fondé en 1898, avec l'appui de la Chambre de Commerce de Paris. Il a pour mission de fournir aux industriels et aux négociants français les renseignements commerciaux de toute nature dont ils peuvent avoir besoin. L'Office remplit ce rôle soit en donnant ces informations directement par réponses écrites ou verbales, soit au moyen de ses publications périodiques.

L'Office publie : *a*) *le Moniteur officiel du Commerce*, journal hebdomadaire de renseignements commerciaux, industriels et maritimes, qui donne en supplément les rapports commerciaux des agents diplomatiques et consulaires, et fait connaître les modifications aux régimes douaniers, aux tarifs de chemin de fer, les adjudications, les débouchés nouveaux, etc. *b*) *La Feuille d'informations et de renseignements* paraît deux fois par semaine et est adressée gratuitement aux institutions commerciales et à la presse française. *c*) *Les Monographies industrielles et commerciales* traitent, chacune séparément, d'une industrie ou d'un commerce différent : commerce des vins à l'étranger et aux colonies, coutellerie, porcelaine et verrerie, conserves alimentaires, exportation des beurres; — ou fournissent des informations spéciales sur les emballages, le recouvrement des créances, la publicité, les itinéraires et séjours à l'étranger, le régime douanier des échantillons. *d*) *Les Dossiers commerciaux* permettent aux intéressés de se constituer pour leur usage personnel une collection de renseignements sur les affaires de leur spécialité. *e*) Depuis 1911, l'Office a entrepris la publication d'un *Répertoire* des maisons françaises, établi par fiches classées par catégories industrielles, et ayant pour but de faire connaître aux vendeurs français le nom des acheteurs étrangers, et réciproquement.

Enfin, dès l'ouverture des hostilités, l'Office a commencé une vaste *Enquête* auprès de notre représentation commerciale à l'étranger sur le commerce austro-allemand, les conditions de son succès et les moyens de le remplacer. Les colonies ont également poursuivi une enquête sur le même objet.

Les *Consultations* de l'Office se partagent entre quatre services : le premier fournit les informations sur la notoriété et l'honorabilité des clients; le deuxième s'occupe des enquêtes et renseignements généraux : communication d'échantillons d'articles étrangers,

d'adresses, indication de représentants et de voyageurs, signalement des adjudications de travaux publics, etc. Le troisième service est consacré aux douanes et statistiques commerciales; le quatrième renseigne sur la tarification des transports par voies ferrées et maritimes. L'Office, enfin, provoque des audiences, données par les Consuls et les Conseillers du Commerce extérieur, à leur passage à Paris.

Des vœux ont été émis pour confier à l'Office les stages des consuls, pour y créer des collections de produits étrangers, et, d'une façon générale, pour développer son rayon d'action en le faisant mieux connaître et en y centralisant tous les renseignements nécessaires aux importateurs et aux exportateurs. Pour cela, il faudrait surtout le mieux doter financièrement, soit par l'intervention de l'État et des Chambres de Commerce, soit en supprimant la gratuité de son service de renseignements et en autorisant l'Office à se rembourser des frais de correspondance et autres au moyen de redevances tarifées, payées par les demandeurs.

2. *L'Office de renseignements agricoles*, ouvert en 1902 au Ministère de l'Agriculture, est à la fois service de renseignements, d'études et de vulgarisation. Il publie un bulletin mensuel qui fournit des informations sur la production nationale et étrangère, les centres de consommation, les prix intérieurs et extérieurs, les frais de transport, les conditions du travail agricole, des études techniques et comparées sur l'agriculture et les industries agricoles. L'Office a publié encore la *Statistique agricole annuelle* depuis 1902, les statistiques décennales de 1882 et 1892, et des *Enquêtes* économiques agricoles sur l'industrie laitière et le commerce des produits agricoles.

3. *L'Institut international d'agriculture*, fondé à Rome, en 1905, est une autre source précieuse de renseignements agricoles. Il a publié une *Statistique agricole internationale*, des Enquêtes diverses; trois bulletins men-

suels sont consacrés respectivement à la statistique agricole, aux renseignements sur l'agriculture et les maladies des plantes, et aux institutions économiques et sociales.

4. *L'Office colonial*, dépendant du Ministère des Colonies et établi à Paris, a pour objet de centraliser et de mettre à la disposition du public les renseignements de toute nature concernant l'agriculture, le commerce et l'industrie des colonies françaises. Il publie un *Bulletin* mensuel. Le vaste champ d'informations embrassé par l'Office colonial n'est pas sans inconvénients pratiques; aussi, la Tunisie, l'Algérie et le Maroc ont installé à Paris, à leurs frais, des Offices de renseignements qui publient périodiquement des bulletins avec des mercuriales de leurs productions. Dans le même ordre d'idées, il faut signaler les Bulletins économiques des Gouvernements de l'Indo-Chine française et de Madagascar, et les publications mensuelles des trois Comités de l'Afrique, de l'Asie et de l'Océanie françaises[1].

5. *Les Chambres de Commerce* disposent d'une bibliothèque et reçoivent de très nombreuses publications périodiques qui, classées et dépouillées suivant les besoins de leurs circonscriptions, pourraient rendre de grands services aux industriels et aux commerçants. Il y a là tous les éléments d'un *Office régional*, tel celui que la Chambre de Commerce de Nancy a créé et qu'elle complète par la publication d'un bulletin bimensuel[2].

Les Municipalités n'ayant pas de Chambre de Commerce et considérant la documentation commerciale comme un service public, au même type que la voierie

1. Des cours d'enseignement colonial ont été créés à Lyon, Marseille et Bordeaux, et ces deux dernières villes ont ouvert des Instituts coloniaux qui se livrent à des enquêtes et qui jouent le rôle d'Offices de renseignements.

2. Des groupements de Chambres de Commerce dans le Sud-Est, le Sud-Ouest, le Centre-Ouest, le Nord, ont fondé des *Offices des transports* qui étudient toutes les questions de tarifs et d'horaires et s'intéressent particulièrement à la navigation fluviale.

d'adresses, indication de représentants et de voyageurs, signalement des adjudications de travaux publics, etc. Le troisième service est consacré aux douanes et statistiques commerciales; le quatrième renseigne sur la tarification des transports par voies ferrées et maritimes. L'Office, enfin, provoque des audiences, données par les Consuls et les Conseillers du Commerce extérieur, à leur passage à Paris.

Des vœux ont été émis pour confier à l'Office les stages des consuls, pour y créer des collections de produits étrangers, et, d'une façon générale, pour développer son rayon d'action en le faisant mieux connaître et en y centralisant tous les renseignements nécessaires aux importateurs et aux exportateurs. Pour cela, il faudrait surtout le mieux doter financièrement, soit par l'intervention de l'État et des Chambres de Commerce, soit en supprimant la gratuité de son service de renseignements et en autorisant l'Office à se rembourser des frais de correspondance et autres au moyen de redevances tarifées, payées par les demandeurs.

2. *L'Office de renseignements agricoles*, ouvert en 1902 au Ministère de l'Agriculture, est à la fois service de renseignements, d'études et de vulgarisation. Il publie un bulletin mensuel qui fournit des informations sur la production nationale et étrangère, les centres de consommation, les prix intérieurs et extérieurs, les frais de transport, les conditions du travail agricole, des études techniques et comparées sur l'agriculture et les industries agricoles. L'Office a publié encore la *Statistique agricole annuelle* depuis 1902, les statistiques décennales de 1882 et 1892, et des *Enquêtes* économiques agricoles sur l'industrie laitière et le commerce des produits agricoles.

3. *L'Institut international d'agriculture*, fondé à Rome, en 1905, est une autre source précieuse de renseignements agricoles. Il a publié une *Statistique agricole internationale*, des Enquêtes diverses; trois bulletins men-

suels sont consacrés respectivement à la statistique agricole, aux renseignements sur l'agriculture et les maladies des plantes, et aux institutions économiques et sociales.

4. *L'Office colonial*, dépendant du Ministère des Colonies et établi à Paris, a pour objet de centraliser et de mettre à la disposition du public les renseignements de toute nature concernant l'agriculture, le commerce et l'industrie des colonies françaises. Il publie un *Bulletin* mensuel. Le vaste champ d'informations embrassé par l'Office colonial n'est pas sans inconvénients pratiques; aussi, la Tunisie, l'Algérie et le Maroc ont installé à Paris, à leurs frais, des Offices de renseignements qui publient périodiquement des bulletins avec des mercuriales de leurs productions. Dans le même ordre d'idées, il faut signaler les Bulletins économiques des Gouvernements de l'Indo-Chine française et de Madagascar, et les publications mensuelles des trois Comités de l'Afrique, de l'Asie et de l'Océanie françaises[1].

5. *Les Chambres de Commerce* disposent d'une bibliothèque et reçoivent de très nombreuses publications périodiques qui, classées et dépouillées suivant les besoins de leurs circonscriptions, pourraient rendre de grands services aux industriels et aux commerçants. Il y a là tous les éléments d'un *Office régional*, tel celui que la Chambre de Commerce de Nancy a créé et qu'elle complète par la publication d'un bulletin bimensuel[2].

Les Municipalités n'ayant pas de Chambre de Commerce et considérant la documentation commerciale comme un service public, au même type que la voierie

1. Des cours d'enseignement colonial ont été créés à Lyon, Marseille et Bordeaux, et ces deux dernières villes ont ouvert des Instituts coloniaux qui se livrent à des enquêtes et qui jouent le rôle d'Offices de renseignements.

2. Des groupements de Chambres de Commerce dans le Sud-Est, le Sud-Ouest, le Centre-Ouest, le Nord, ont fondé des *Offices des transports* qui étudient toutes les questions de tarifs et d'horaires et s'intéressent particulièrement à la navigation fluviale,

ou l'état civil, ont créé des Offices de renseignements, tel *l'Office municipal, agricole et commercial de la ville d'Aix-en-Provence*, fondé en 1909, qui fournit des informations gratuites sur tout ce qui peut intéresser le développement des affaires régionales. Toulouse a également créé en 1919 un *Office économique municipal*[1].

6. *Les Syndicats et Groupements commerciaux* sont particulièrement qualifiés pour organiser un service de renseignements, spécialement adapté aux besoins de leurs membres. Ce rôle offensif est généralement négligé, et cependant il nous semble aussi utile que la tactique défensive des intérêts généraux de la corporation à laquelle se limite souvent l'activité de nos grandes associations professionnelles.

En Allemagne, des Unions (*Exportverein*, *Exportmusterlager*, *Exportbureau*) se sont constituées uniquement en vue de l'exportation; c'est ainsi qu'elles ont créé des agences à l'étranger en vue d'établir des relations directes entre leurs membres et les maisons étrangères; elles organisent des voyages d'études, des tournées de voyageurs et des enquêtes à l'étranger; elles fournissent des adresses de représentants, correspondants, avocats, des listes de prix; elles se chargent de traductions, du recouvrement des créances litigieuses, de l'envoi de catalogues, de livres d'adresses, traduits en toutes langues, d'échantillons; elles préparent des expositions collectives de modèles, des expositions de produits allemands à l'étranger et de produits étrangers en Allemagne; enfin, elles possèdent un service de commission qui sert d'intermédiaire pour la vente des produits[2].

1. La loi de finances du 4 août 1917 a prévu la création d'*Offices commerciaux*, placés sous le contrôle des Ministres du commerce et des affaires étrangères, ayant pour objet d'établir et de développer par tous les moyens les relations entre producteurs français et acheteurs étrangers, de renseigner nos exportateurs sur les méthodes concurrentes et d'organiser des expositions de produits français. Ces Offices ont été successivement installés à Londres, Zürich, Madrid, Barcelone, Amsterdam, Rome, Bucarest. D'autre part, comme conséquence de la formation des régions économiques, le Ministre du commerce a décidé la création d'*Offices économiques régionaux*.

2. Un certain nombre de groupements sont déjà entrés dans cette voie,

C) *Les Musées de Commerce.* — Les musées commerciaux sont à la fois une exposition permanente de produits commerciaux et un office de renseignements. Créés souvent au lendemain d'une exposition, ils furent destinés à l'origine à en recueillir les collections d'échantillons. Mais cette fonction première a beaucoup perdu de son importance, car il est fort difficile de tenir à jour ces collections, et, dès qu'elles ne renseignent plus le commerce et l'industrie sur les besoins et sur les conditions économiques actuelles, elles cessent d'être utiles. Dans les Musées de Milan et de Turin, les collections ont été complètement supprimées, et ces institutions tendent de plus en plus à devenir des offices de renseignements.

Le premier musée commercial en date est le Musée oriental, fondé à Vienne en 1873. Les collections se bornent aux articles du commerce avec le Levant et les pays balkaniques. Il fut suivi, en 1880, par la création du Musée commercial de Bruxelles, qui devint le prototype des nouveaux musées ouverts ensuite dans plusieurs villes étrangères. Aux termes de ses statuts, ce Musée a pour but de renseigner les manufacturiers et les négociants sur la marche des affaires dans les pays étrangers, et de leur faciliter en même temps les transactions avec les consommateurs et les producteurs de ces contrées. Il doit armer le fabricant pour la concurrence, et cela, non seulement en lui mettant sous les yeux l'objet préféré dans telle ou telle partie du globe, mais en lui faisant connaître dans quelles conditions ce produit peut trouver à s'écouler; il doit, en un mot, mettre autant que possible l'industriel en garde contre les mauvaises réalisations, résultant le plus souvent d'une connaissance imparfaite des goûts des consom-

parmi lesquels nous signalons : la Société d'exportation française; l'Union nationale du Commerce extérieur; l'Association nationale d'expansion économique; le Syndicat général des tissus et des matières textiles; le Syndicat des exportateurs de Marseille; la revue *l'Exportateur français*.

mateurs. Le Musée comprend trois sortes de collections : des échantillons de produits d'exportation, des échantillons de produits d'importation, et surtout de matières premières, et des échantillons d'emballages et d'apprêts. Un bureau de renseignements et une bibliothèque sont adjoints au Musée, qui publiait chaque semaine le *Bulletin commercial*. Le Musée dépend du Ministère des Affaires étrangères et toute l'activité de l'organisation consulaire vient y converger. Le bureau des adjudications est devenu le service le plus actif et le plus utile ; mais la partie informations n'a pas reçu le développement qui lui est donné, par exemple, au Musée commercial de Philadelphie[1], un modèle du genre, et à notre Office du commerce extérieur.

Deux musées ayant pour but l'exposition de produits européens ont été créés au Japon, à Tokio et à Osaka. Ce sont les exportateurs d'Europe qui fournissent les collections et les renouvellent. Une troisième catégorie de Musées est représentée par celui de Budapest, fondé par le Gouvernement hongrois et qui a ouvert des expositions de produits nationaux dans une trentaine de villes étrangères, principalement dans les Balkans et le Levant. Le Gouvernement japonais a installé des musées du même genre à Bombay et dans plusieurs ports de la Chine. Des musées commerciaux autrichiens existaient à Rio-de-Janeiro et à Sao-Paulo.

En France, ces institutions se sont peu répandues et ne sont représentées que par les musées de Lille, Cambrai et Rouen, et par les musées coloniaux de Bordeaux, Marseille et Lyon.

1. Le Musée de Philadelphie est remarquable surtout par la rapidité et la sûreté de son service d'informations, fournies par des agents répandus partout à l'étranger. Il publie des brochures, des articles, un journal de renseignements pour les seuls nationaux, une liste des maisons étrangères, une revue de propagande en anglais et en espagnol; il recueille et tient à jour les catalogues des maisons américaines.

CHAPITRE IV

LA PUBLICITÉ

La publicité est l'ensemble des moyens employés pour faciliter la recherche de la clientèle, en lui faisant connaître les produits dont elle a besoin. On distingue : la *publicité écrite* faite par annonce, affiche, prospectus, catalogue, et la *publicité parlée* du voyageur et du représentant; la *publicité par l'objet* aux étalages, foires, expositions, et la *publicité par l'enseigne et l'architecture.*

1. **La publicité écrite.** — A) *Son rôle.* — La publicité écrite rend service au consommateur en faisant son instruction économique, en lui permettant de choisir, en connaissance de cause, entre les différents produits qui ont pour objet de satisfaire le même besoin, en donnant à la marchandise une individualité qui entraîne la responsabilité du fabricant; l'acheteur échappe au produit anonyme. Mais, devant la profusion des réclames, le consommateur doit exercer sa critique et son discernement.

La publicité conduit à la marque et au prix fixe, et la réclame faite au grand jour constitue une garantie de loyauté et de bien-facture, car si la publicité pousse au premier achat, c'est la qualité seule du produit qui détermine les achats suivants, de telle sorte que le fabricant hésiterait à engager de grosses dépenses pour des produits de mauvaise qualité. Les frais impor-

la facilité de compréhension, le dessin étant supérieur au texte, et le concret préférable à l'abstrait.

c) La troisième phase de l'action de la publicité, qui en est, en même temps, la fin et le but, consiste à provoquer le désir et la volonté d'acheter, en faisant appel à un certain nombre de mobiles qui entraîneront la crédulité du consommateur : la vanité (*the sport habille bien*), la gourmandise, la prévoyance, — en faisant craindre le manque du produit, — la cupidité, — par le bon marché ou les espérances de gain, — l'imitation, en publiant des attestations ou des lettres adressées par des consommateurs satisfaits.

d) La publicité a encore un rôle à jouer, d'autant plus important que la concurrence est plus vive : c'est le rappel périodique de l'article à la mémoire du consommateur. Deux moyens sont employés pour cela : d'une part, l'établissement d'une association d'idées entre la marque et le produit, ou la création d'un dessin type, qui reste dans l'esprit (porte-plume Onoto, affiches de Bouisset pour le Ripolin et le chocolat Menier); d'autre part, la répétition de la réclame, en la renouvelant par des formes ou des procédés originaux, mais en maintenant un « leit-motiv », marque ou formule, qui permet de reconnaître facilement l'identité et l'origine du produit. Mais, comme la publicité s'émousse par l'usage et la profusion, il faut éviter l'abus d'une répétition uniforme et trop fréquente qui lasse le client et ne produit plus d'effet utile. Cette *publicité de rappel* ne comporte pas les mêmes formes que la *publicité de lancement*.

C) ***L'adaptation de la publicité***. — La publicité doit s'adapter à des règles qui varient suivant la mentalité ethnique, le milieu physique et le moment. C'est ainsi que, dans les pays du Midi, la douceur du climat favorise la « publicité de plein air », et notamment l'affiche, tandis que dans les pays du Nord, où l'on vit beaucoup plus à l'intérieur des maisons, tout s'annonce dans la presse locale.

Aux États-Unis, la grande extension de la publicité par le journal ou le catalogue est due à l'énorme superficie du pays, à la faible densité de la population, à l'éloignement des localités qui rend difficiles les tournées de voyageurs, au développement des grands magasins. La publicité américaine est bruyante, impérative, colorée, très originale. En Angleterre, la réclame est plus pondérée, elle s'inspire de l'humour qui est le propre du caractère de la race; le texte est sobre, l'illustration soignée. La publicité allemande ressemble davantage à celle des États-Unis, elle est tapageuse, en plus lourd; elle recherche le massif, le « Kolossal », qui sont dans les goûts de la race; malgré la fréquence du mot *neu* (nouveau), elle est peu originale. En France, la publicité a un cachet personnel, un caractère artistique spécial, mais elle ne s'inspire pas suffisamment de l'effet utile qu'elle doit produire au point de vue de la vente; sa technique laisse à désirer.

La publicité doit s'adapter au moment, à l'actualité des événements. L'été est une mauvaise saison pour les habitants des campagnes, trop occupés par les travaux agricoles; il faut aller trouver sur place le public qui prend des vacances, le suivre à la montagne, dans les villes d'eau, et utiliser chaque saison suivant les occupations et les besoins du moment. Il en est de même des différents jours de la semaine; tous sont bons en principe, sauf ceux où l'attention est absorbée par de grands événements ou des catastrophes. D'une façon générale, la publicité doit être subordonnée à la marche des saisons et des événements de tous les jours, aussi bien ceux qui intéressent la vie familiale que ceux qui concernent la vie politique et sociale, en recherchant les rapports qui existent entre l'actualité et la consommation du produit à lancer ou à rappeler.

D) ***La technique de la publicité.*** — La mise en pratique des principes que nous venons d'exposer exige des *connaissances spéciales :* la technologie du produit à lancer, de façon à insister sur ses avantages particu-

liers, la psychologie de l'acheteur; l'importance économique du besoin à satisfaire, son étendue, le genre de consommateurs à atteindre; enfin, le mode de publicité le plus favorable, soit au point de vue de la technique de la typographie et de la décoration, soit au point de vue des organes de diffusion, de leur public de lecteurs, de leur tirage et de leurs tarifs.

Ces connaissances multiples exigent, d'une part, la création d'un enseignement de la publicité, très répandu aux États-Unis et qui commence à pénétrer en France, dans nos Écoles de Commerce [1], et, d'autre part, la fondation d'agences de publicité, — dont quelques-unes publient des journaux spéciaux, — et qui se chargent à forfait de l'organisation de « campagnes » pour le lancement d'un produit ou qui fournissent des renseignements aux industriels qui s'adressent à elles.

La *marque* doit être originale, porter un nom euphonique, sonore, facile à retenir et difficile à imiter; sa vignette doit être au goût du jour, commode à reconnaître, reproduisant parfois la forme, la couleur, le style de l'empaquetage ou du contenant (Bénédictine, Zénith, Oméga, Onoto). S'il s'agit d'une maison fabriquant plusieurs produits différents, c'est le nom même de la maison qu'il faut répandre et faire connaître (Potin, Amieux, Damoy); il suffira à lui seul pour garantir la qualité de la marchandise. Dans le cas d'un produit nouveau, il y a lieu de faire de la publicité didactique, en établissant une notice donnant des renseignements sur l'origine du produit, sa fabrication, son emploi et ses avantages, et qui soit capable de développer ou de faire naître le besoin.

Il faut choisir ensuite le *mode de publicité*, — annonce dans tel ou tel journal, affiche, prospectus, catalogue, — qui sera le mieux capable d'atteindre le consomma-

1. En Allemagne, les Écoles de Commerce ont une branche d'enseignement qui comprend la publicité et qui porte le nom général de *Geschmackbildung* (formation du goût).

teur visé. C'est l'établissement du « plan de campagne », qui doit être complété par la détermination de la somme à lui consacrer, comptée d'après un certain pourcentage du chiffre d'affaires ou du bénéfice brut et qui varie avec le genre d'entreprises et le mode de publicité employé. Le budget ne doit pas être trop rigide et se laisser modifier par les circonstances. La publicité de lancement, faite au début d'une fabrication, est comptée parmi les Frais de premier établissement et peut s'amortir sur plusieurs exercices; la publicité de rappel appartient aux Frais généraux annuels.

Il convient, au début d'une campagne, et surtout s'il s'agit d'un produit nouveau, de procéder avec prudence, par expériences variées, par coups de sonde, en se rendant compte, chaque fois, du rendement. Le *contrôle* de la publicité doit être considéré comme une nécessité. S'il s'agit d'annonces, on les espacera dans le temps, en notant les résultats donnés par chaque journal, ou bien on se servira de l'annonce à clef (portant un signe distinctif) s'il s'agit d'un coupon à détacher en vue de réclamer un catalogue ou un échantillon.

La publicité ne va pas sans *abus* : la distribution exagérée et sans effet utile de prospectus sur la voie publique, l'envahissement des affiches dans les sites pittoresques, à la montagne où elle s'avance jusqu'à la « zone du sapin », sur les monuments. Plusieurs pays ont interdit ces excès; la loi française du 22 avril 1910 défend l'affichage dans les paysages classés et sur les édifices publics. En Allemagne, une loi du 7 juin 1909 édicte des sanctions contre la publicité mensongère.

E) *Les modes de publicité* : *a*) *L'annonce.* — L'annonce est le mode de publicité qui convient le mieux au lancement de l'article; grâce à la presse, elle se prête à une diffusion énorme et elle résume, en somme, toute la publicité : elle participe de l'affiche par l'illustration, de la notice, du catalogue, et les autres modes

ne peuvent pas se passer d'elle. Son rendement est d'un contrôle facile.

On distingue l'*annonce-texte*, sans dessin, et l'*annonce illustrée* qui reproduit soit la marque ou le fac-simile de l'objet (Onoto), soit une image esthétique n'ayant qu'un rapport lointain avec le produit (figure féminine, portrait de gens célèbres, reproduction de tableaux ou photographie de paysages), soit une composition inspirée directement par l'usage de la marchandise (un joyeux buveur, un bébé bien portant, « avant et après » l'emploi). Il est préférable d'établir une association d'idées entre le produit et l'illustration, qui sera d'autant plus fructueuse que la relation sera plus étroite. Si le produit est connu, l'illustration suffit, sinon le texte est indispensable pour en exposer en peu de mots l'emploi et les avantages. L'annonce se dissimule parfois parmi les échos de la première page ou sous l'apparence d'un fait divers ou d'un récit d'actualité; dans ce dernier cas, l'effet varie suivant la disposition d'esprit du lecteur. Le dessin humoristique en quatrième page est d'un meilleur rendement.

L'annonce doit être bien placée pour être vue et lue, encadrée de préférence, toujours très « aérée » pour se distinguer des voisines, avec lesquelles elle doit faire contraste, attirant l'attention par le choix des caractères, simples, faciles à lire, par la disposition typographique, le style et le dessin. La rédaction doit être brève, incisive et claire, libellée en phrases courtes, employant de préférence le présent de l'indicatif et le pronom *vous*, et évitant les autres temps et surtout l'impératif. On recherchera les formules lapidaires du genre de celles-ci : Le pneu Michelin boit l'obstacle; je ne fume que le Nil.

Le texte peut être documentaire ou suggestif; dans ce dernier cas, il pousse à la vente par des arguments concrets : 50 0/0 d'économie; préparation instantanée; remplissage automatique. Il faut éviter les comparaisons avec d'autres produits similaires et se persuader

que mieux vaut une large insertion que plusieurs à espace réduit.

On choisit ensuite le journal ou le périodique qui sera lu par la catégorie de consommateurs à atteindre, en tenant compte du moment de l'édition, du tirage, de la page où aura lieu l'insertion, de la censure exercée, le cas échéant, par le journal sur ses annonces; l'édition du matin vaut mieux que celle du soir, de même que l'on doit préférer le recto au verso et les colonnes de droite à celles de gauche.

Un début de campagne peut être favorisé par un article d'apparence didactique. Dans le même ordre d'idées, on placera avec profit des annonces adéquates dans des ouvrages fréquemment consultés par les intéressés : guide des usages mondains, livres de cuisine, calendriers, manuels ou agendas professionnels. Les différents genres d'annuaires, les indicateurs de chemins de fer, bien qu'appartenant à la « publicité fermée », sont, en général, d'un bon rendement, proportionnel à la fréquence des consultations dont ils sont l'objet. Des maisons importantes éditent des revues qui sont distribuées gratuitement ou vendues à bon marché (*le Chasseur français*, de la Manufacture française de Saint-Etienne, le *Journal de Dion-Bouton*, la revue *Hora*, de la fabrique de montres Zénith); c'est une publicité coûteuse, mais bien adaptée à certains articles.

b) ***Brochures, catalogues et prospectus.*** — La brochure peut suppléer les autres modes de publicité en fournissant tous les renseignements nécessaires; sa force réside dans sa présentation, sa couverture attrayante, l'intérêt de son texte, bien divisé en titres suggestifs; il faut arriver à la faire conserver par le lecteur à titre documentaire. On peut l'annoncer en demandant à la personne qu'elle intéresse de la réclamer.

Le catalogue participe de la brochure, mais il s'étend à une foule d'articles et il est beaucoup plus concis

comme tēxte, ne renfermant que la description de l'objet, le prix et les conditions de vente. Cependant, en y ajoutant des renseignements utiles, en l'illustrant, le lecteur le gardera et son effet utile sera augmenté. Comme la brochure, il doit être d'un format commode, d'impression soignée, de lecture facile. S'il est destiné à l'exportation, il est nécessaire qu'il soit établi en langue, monnaie, poids et mesures du pays étranger. C'est d'après son catalogue que l'on jugera de l'importance d'une maison et de la qualité de ses articles, de la même façon qu'elle serait cotée d'après la tenue de son voyageur ou de son représentant.

L'effet utile du catalogue dépend du terrain dans lequel il tombe, c'est-à-dire du choix judicieux des adresses auxquelles il sera expédié et des personnes auxquelles il sera distribué. On peut l'annoncer comme la brochure ou le faire distribuer par des agents qui connaîtront bien le public de leur place. Par ce dernier moyen, on économise des frais de poste et on atteint plus sûrement la catégorie de clients intéressée.

Le prospectus est le type de la publicité bon marché. Il doit avoir les mêmes qualités de présentation et de texte que le catalogue, sinon, étant donnée sa profusion, il est versé directement à la corbeille à papier avant d'avoir été consulté. La distribution du prospectus dans la rue donne presque toujours lieu à un gaspillage inutile de papier, qui n'est même pas justifié par le bon marché de ce mode de réclame.

c) ***L'affiche.*** — L'affiche appartient surtout à la publicité de rappel, son pouvoir suggestif étant assez restreint; c'est la forme bruyante de la réclame, la « grosse caisse » de l'orchestre; elle ne vient qu'en seconde ligne dans un plan de campagne, ne convient qu'aux gros budgets et marque surtout la puissance de l'annonceur.

On distingue l'*affiche texte* et l'*affiche illustrée*. La première est une annonce à grand format; leurs qualités doivent être les mêmes. L'illustration, nous l'avons dit

déjà, est le langage le plus clair et le plus rapide pour l'œil; elle peut être documentaire en représentant le contenant ou le contenu du produit, ou les matières premières qui entrent dans sa fabrication, ou simplement esthétique, auquel cas elle dévie souvent de son but si elle n'a aucun rapport avec l'objet.

L'élément humain joue un grand rôle dans l'illustration; il s'agit généralement d'interpréter l'impression d'élégance ou de bien-être que l'objet produira sur le public, ou d'établir une association d'idées entre le geste des personnages et le produit à rappeler. L'attraction peut ainsi provenir soit de la composition du dessin (affiches de Bouisset pour le chocolat Menier et le Ripolin), soit de l'harmonie des couleurs voyantes à laquelle est parvenu Chéret, en juxtaposant des taches heurtées aux nuances tendres, aux colorations assoupies, soit de l'opposition de couleur intense, de la « tache », chère à Capiello, et qui accroche le regard du passant et le contraint à s'arrêter. Quel que soit le procédé employé, l'illustration la plus simple est la meilleure, et l'artiste ne doit pas oublier que le texte est indispensable à l'image : « le texte, c'est le chant, l'image n'en est que l'accompagnement » (Hémet).

Comme pour l'annonce, il faut veiller au contraste avec les affiches voisines, et faire un choix judicieux de l'emplacement d'après l'importance de la circulation, le genre de public qui passe devant, l'exposition aux intempéries. Plus on vit dehors, plus l'affiche est efficace, d'où l'influence particulière de la saison. L'attraction est plus forte en plaçant plusieurs exemplaires côte à côte. La durée de l'affichage dépend aussi de la circulation, de sa vitesse, de son renouvellement, beaucoup plus important, par exemple, dans les salles d'attente. Deux semaines représentent un temps suffisant pour la publicité urbaine.

Les tableaux-réclame, qui sont placés à l'intérieur des magasins de détaillants, les panneaux itinérants

(homme-sandwich, homme à la perche), les voitures annonces qui circulent dans les rues, les formes diverses de la publicité lumineuse doivent s'inspirer des principes examinés à propos de l'affiche.

d) ***La publicité par correspondance.*** — La lettre qui va solliciter directement le client à domicile est un des procédés les plus délicats de la publicité. L'écrivain ne doit penser qu'à son correspondant, employer constamment le pronom *vous* et faire oubli total de son moi. La forme et la longueur doivent varier avec chaque catégorie sociale de clients. Celui qui a l'habitude de lire est plus difficile à impressionner par lettre et sera, par contre, plus accessible à une visite personnelle. Aussi, faudra-t-il saisir l'opportunité du moment, deviner la manière de sentir du client, ses besoins, les mobiles particuliers qui peuvent provoquer son désir et emporter sa décision, et lui exposer clairement des faits concrets : la durée limitée de l'offre, la réduction du stock, l'avantage d'une baisse de prix, l'essai gratuit ou l'envoi en communication, le bénéfice du remboursement, si l'objet ne convient pas. On pourra joindre à la lettre des fac-similés de commandes faites par des maisons connues.

Une lettre accompagne avantageusement l'envoi de la brochure ou du catalogue, elle en accroît le rendement dans une large proportion; elle ajoute un caractère personnel à un document composé pour une collectivité. C'est le procédé employé par les grands magasins (*mail order houses*) qui ne pratiquent que la vente par correspondance. L'essentiel est de se procurer un répertoire choisi d'adresses, et la campagne de publicité se poursuit constamment au moyen d'une série de lettres (*follow up system*) qui se succèdent à intervalles réguliers, d'une semaine en moyenne, et qui, progressivement, agissent sur le client en le faisant passer par les « étapes » psychologiques que nous avons rappelées plus haut. On envoie jusqu'à six lettres, c'est en moyenne la quatrième qui donne un résultat. La

lettre circulaire, générale et impersonnelle, n'a guère plus d'effet utile que le prospectus.

2. ***La publicité parlée.*** — Les différentes formes de la publicité écrite visent principalement et directement le consommateur, tandis que la publicité parlée forme la base des rapports entre l'industrie et le commerce, et entre leurs différentes branches respectives; elle n'intéresse directement le consommateur que pour des commandes en gros ou des articles chers. Commerçants et industriels en relations ont besoin de discuter en commun les prix, les qualités, d'étudier les modifications à apporter aux produits suivant les besoins et les désirs de la clientèle.

L'offre d'un article met en présence deux adversaires qui vont débattre chacun leurs intérêts respectifs avec une tactique différente. L'acheteur représente la défensive: il doit être calme, impénétrable, réfléchi, cherchant à profiter des points faibles de son interlocuteur pour fortifier sa résistance jusqu'à ce que les conditions offertes soient jugées acceptables. Le vendeur emploie l'offensive, après l'avoir préparée par une conversation d'ordre général, et en la modifiant suivant le caractère de son client qu'il devra connaître ou deviner à la première visite; aussi, doit-il tenir des fiches où sont résumées les observations concernant chaque client. Il faut au vendeur de la facilité d'élocution, une connaissance parfaite de l'article, une grande chaleur d'exposition, sans emphase et sans verbiage, de la sincérité pour gagner la confiance de l'acheteur. La publicité parlée se fait par l'intermédiaire du voyageur et du représentant.

A) ***Le voyageur.*** — Le voyageur convient plus particulièrement pour les articles dont la fabrication se modifie périodiquement et dont il vient présenter les formes nouvelles en authentifiant leur origine. Pour tout le commerce de l'habillement, il est le messager de la mode. Mais on l'emploie pour la vente de tous les articles, seul, ou en même temps que le représentant.

La mission du voyageur comporte un triple objet : l'étude, la conquête et le contrôle du marché. C'est ainsi qu'il réunira une collection des articles qui ont la faveur des consommateurs, pour que sa maison s'en inspire dans sa fabrication, et qu'il recueillera attentivement les critiques adressées à ses propres articles.

Pour réussir dans la conquête des débouchés, le voyageur doit posséder les qualités du vendeur que nous avons rappelées plus haut et auxquelles il doit joindre : la connaissance des pays visités aux points de vue de la langue, des mœurs, des coutumes ; une tenue et une correction irréprochables ; de la patience et de la ténacité. Il doit être autorisé à accepter des ordres de peu de valeur, comme introduction à des affaires plus importantes, à accorder des facilités de crédit ou des modifications de fabrication sans avoir chaque fois à en référer à sa maison. Les voyageurs allemands jouissent de beaucoup plus d'initiative que les nôtres et sont bien plus nombreux. Ils constituent un des rouages essentiels du commerce d'exportation.

Les tournées de voyage doivent être soigneusement préparées au point de vue des questions fiscales et douanières qu'elles soulèvent (patentes à acquitter, régime des échantillons), des horaires de chemin de fer et des différents moyens de locomotion, du temps de séjour dans chaque ville ; tous ces problèmes, étudiés d'avance, permettent de gagner un temps précieux, tout en prévoyant une marge pour les aléas inévitables. La collection d'échantillons doit être établie avec soin et permettre, si l'article s'y prête, une large distribution aux clients, accompagnée, le cas échéant, d'objets-réclame portant le nom du fabricant : couteaux, porte-crayon, agendas, etc.

Les grandes maisons américaines réunissent périodiquement leurs vendeurs, et, notamment, leurs voyageurs, pour qu'ils échangent leurs observations et se communiquent leurs expériences personnelles. De plus,

pour susciter l'émulation, ces maisons instituent des concours et distribuent des primes aux agents qui ont fait les plus gros chiffres d'affaires; par contre, elles remplaceront l'employé qui n'aura pas obtenu un résultat suffisant.

B) *Le représentant.* — Le représentant, installé sur une place importante, exerce une action continue sur la clientèle; il maintient et consolide les gains obtenus par le voyageur; disposant de tout son temps, il n'est pas obligé, comme celui-ci, de se borner aux grandes maisons, il peut atteindre les plus modestes clients. C'est lui qui, en contact permanent avec les affaires, signalera les occasions favorables, les adjudications, pourra même faire immédiatement des propositions s'il a l'initiative suffisante. Connaissant bien les goûts et l'état d'esprit du public, il sera chargé de faire la publicité utile, et, notamment, la publicité par l'objet, s'il dispose d'un dépôt de marchandises pour le réapprovisionnement des clients en cas urgents.

Le représentant doit être considéré par sa maison comme un véritable associé; c'est pourquoi son choix est de la plus haute importance en raison de ses relations, de ses qualités d'homme d'affaires, de l'estime et de la confiance dont il doit jouir et des ressources dont il dispose. Par son crédit personnel, il facilite la négociation des traites et le règlement des créances litigieuses, il évite les malentendus, aplanit les difficultés de douane et de transport, surveille la contrefaçon, renseigne sur la concurrence et peut établir les prix franco-domicile.

Si un représentant, appartenant à la nationalité du pays où il est installé, connaît mieux la place et peut s'introduire plus facilement auprès de la clientèle, par contre, il sera moins attaché à la maison étrangère dont il dépend et la quittera plus volontiers s'il y trouve son intérêt, d'accord avec ses préférences patriotiques. C'est pourquoi, étant donné le faible contingent de notre émigration, un mouvement s'était dessiné avant

la guerre pour faciliter l'établissement à l'étranger, — au moyen de placements, de bourses de voyages, de prêts d'honneur, — de jeunes Français destinés à représenter plus tard notre commerce d'exportation.

En raison des frais élevés qu'entraînent les services d'un voyageur ou d'un représentant, il a été proposé, pour des maisons d'importance moyenne, de constituer un groupement à frais communs pour une publicité collective. Tel est le but des *Groupes d'expansion commerciale*, fondés par M. Ed. Demolins, et des *Mutuelles-Exportation*, propagées par M. Germain Paturel. Il suffit que les produits représentés dans le groupement ne se concurrencent pas entre eux, tout en présentant des affinités communes leur permettant de s'adresser à la même clientèle ou à des clientèles voisines.

C) ***La publicité par l'objet***. — *a*) ***L'étalage***. — L'étalage constitue une réclame permanente et gratuite, dont le rendement dépend de la disposition des objets et de la circulation du public. L'étalage peut être intérieur ou extérieur. L'étalage intérieur nécessite une bonne disposition de la lumière; chaque vitrine ne doit renfermer qu'une seule catégorie d'objets de même nature, mais elle doit être renouvelée périodiquement, à des intervalles d'une semaine, par exemple, suivant le nombre des vitrines, la quantité d'articles à exposer, le renouvellement de la circulation, et, surtout, en tenant compte de l'époque favorable à la vente des articles. L'étalage extérieur dans la rue a, par contre, certains inconvénients : les employés qui le surveillent sont exposés aux intempéries; il en est de même des articles, qui sont, en outre, défraîchis par le passant et qui, par leur caractère de soldes, peuvent généraliser l'impression du public sur tout l'assortissement du magasin. Mais ils s'adressent généralement à une catégorie différente d'acheteurs.

L'attraction du public peut être augmentée par des moyens artificiels : la fabrication d'un article, un document d'actualité, l'exposition d'appareils automatiques;

mais il est à craindre que l'effet utile produit sur le public soit nul, s'il n'existe pas de rapport entre l'attraction particulière et les objets exposés.

L'art de l'étalage est jugé suffisamment important pour qu'on lui consacre des revues spéciales, et, qu'en Allemagne et en Hollande, on ait créé pour son enseignement des écoles et des cours ambulants.

A côté de l'étalage, mentionnons encore des formes diverses de publicité par l'objet : les expéditions d'échantillons à domicile ou les distributions qui en sont faites dans les expositions ou les visites d'usines, les envois en communication, fréquents dans le commerce de la librairie et très pratiqués en Suisse et en Allemagne.

b) *Les Expositions*. — Les expositions peuvent être universelles ou spéciales à telle branche de production, de même que, suivant l'origine des participants, elles sont coloniales, nationales ou internationales[1].

L'utilité des *Expositions universelles* est très discutée. D'après leurs partisans, elles accroissent la grandeur et le prestige du pays, elles stimulent l'ingéniosité et les initiatives des industriels et des commerçants, elles sont un motif d'attraction pour les étrangers, elles constituent pour nos articles de luxe et de mode une excellente publicité; enfin, elles forment des étapes qui jalonnent les progrès de l'industrie. En réalité, les expositions universelles peuvent se justifier en tant que grandes fêtes destinées à commémorer un événement historique; elles avaient surtout leur raison d'être au

1. La *Conférence internationale de Berlin*, qui réunissait 16 États participants en octobre 1912, avait établi une *Convention* qui en *réglementait la périodicité*, fixée à dix ans au minimum, entre deux expositions universelles ayant lieu dans le même pays, et à trois ans, entre deux expositions universelles organisées dans les pays représentés.

Un décret du 21 janvier 1913 avait institué une *Commission consultative des expositions*, chargée de centraliser tous les renseignements à leur sujet, d'organiser les participations officielles, de protéger les droits des exposants et de dégager les renseignements utiles à notre expansion économique. Signalons également : le *Comité français des Exportations à l'étranger*, et le *Comité national des expositions coloniales à l'étranger*.

moment des grandes inventions industrielles, lorsque les communications étaient moins commodes, la presse et l'instruction technique moins répandues, et qu'il y avait surtout moins d'objets à faire connaître qu'aujourd'hui. L'exposition pouvait être alors une magnifique leçon de choses. Les conditions actuelles sont bien différentes; les voyages, les enquêtes, les journaux et les publications périodiques de toute sorte font connaître rapidement les nouveautés aux intéressés, et il n'est plus possible de réunir en un seul groupement l'universalité de la production contemporaine.

Les expositions constituent un mode de publicité très onéreux et la plupart des exposants estiment que les dépenses ne sont pas proportionnées aux résultats obtenus, même en tenant compte de la distribution des distinctions honorifiques. L'exposition universelle, sérieuse, pratique, n'est plus possible. Il faut des terrains trop vastes; l'esprit du public est troublé par cet amoncellement énorme de produits hétérogènes et n'en retire aucun profit; l'utilité et l'enseignement sont relégués au second plan, les distractions et les amusements passent au premier pour récupérer ainsi des frais énormes.

Les *Expositions spéciales* et limitées gardent, par contre, leur raison d'être par l'intérêt technique et la valeur éducative; elles sont un moyen utile de propagande des applications et des perfectionnements industriels. L'interprétation moderne de l'exposition réside dans sa spécialisation et sa commercialisation, et se rapproche ainsi de la foire d'échantillons que nous étudierons avec les méthodes de vente. L'exposition tend ainsi à devenir avant tout une occasion de transactions, un moyen de publicité et un office de renseignements. Tel est bien le but que se proposent les *Salons* de l'aéronautique, de l'automobile, de l'alimentation, les *Concours annuels* de jouets, qui étaient organisés à Paris avant la guerre, et les *Comptoirs d'échantillons*, installés dans de grandes villes étrangères, par des groupes de

fabricants. Ces comptoirs, qui constituent une exposition permanente et un centre de renseignements, sont particulièrement utiles dans les pays neufs.

Des organisations commerciales d'Allemagne, de Russie, des États-Unis, ont installé des *Expositions flottantes*, à bord de navires spécialement aménagés, dans le but d'entreprendre une croisière et d'attirer la clientèle des ports visités, par des réclames dans la presse régionale et des attractions diverses. Ces essais ont eu plutôt un succès de curiosité et d'originalité; les frais d'organisation sont énormes, et il est difficile de concentrer dans l'espace restreint d'un navire des collections de produits assez variées pour répondre aux multiples besoins des régions visitées. Au Japon, des *trains expositions* ont été organisés dans le même but. Quant aux *Expositions ambulantes*, rassemblées par des associations de commerçants allemands et se déplaçant de ville en ville, elles ont pour objet de faire connaître aux industriels les articles qui se vendent avec succès à l'étranger, de façon à les imiter.

D) ***La publicité par l'architecture et l'enseigne.*** — Le public a une tendance à assimiler, dans son esprit, le commerçant avec ses magasins, et à juger du chiffre d'affaires suivant l'importance de l'immeuble. C'est en ce sens que l'on peut parler de publicité par l'architecture, et aussi par les avantages que le commerçant lui-même et l'acheteur peuvent en retirer aux points de vue de l'aménagement intérieur, en ce qui concerne les comptoirs et les moyens de circulation, de la disposition et de l'éclairage des façades pour l'étalage. Les grands Établissements de crédit, en France et surtout en Allemagne, les grands magasins utilisent beaucoup ce mode de publicité, de même que les Sociétés d'assurance qui se font une réclame par les plaques apposées sur les immeubles dont elles sont propriétaires.

La puissance d'attraction de la façade vient de son emplacement, de ses dimensions, de son coloris, de

l'étendue et du luxe des glaces et des vitrines, de l'adaptation du style de l'architecture au genre de commerce. Si le bois est moins cher que le marbre, il est d'entretien plus coûteux.

L'enseigne est un des plus anciens modes de publicité; elle doit être simple, originale, artistique, lumineuse, dans certains cas, de préférence en saillie pour être visible de toute la rue. Elle indiquera avant tout la profession, à moins que le nom patronymique soit suffisamment connu pour en être devenu synonyme, même pour les étrangers à la ville.

CHAPITRE V

L'ADAPTATION DU PRODUIT A LA CONSOMMATION

LA PROTECTION DES MARQUES ET DE L'ORIGINE

1. **Classification des produits commerciaux.** — Les produits peuvent être classés à différents points de vue : *a*) d'après l'origine ou la nature : produits animaux, végétaux, minéraux; matières premières ou produits fabriqués; *b*) d'après la destination : alimentation, vêtement, construction, ameublement, etc.; objets de consommation et de production; consommation intérieure et exportation; *c*) d'après la durée de conservation et les facilités de transport : denrées périssables, liquides, matières explosibles, etc.; *d*) d'après la densité : matières lourdes, encombrantes; *e*) d'après la valeur : produits de luxe, articles bon marché.

Les produits ont pour but de satisfaire les *besoins humains* et ce sont ceux-ci qui créent les débouchés. Les besoins sont illimités en nombre, ils augmentent avec le développement de la civilisation et se propagent par la publicité, l'imitation, la mode, la conversation; mais, pour chaque individu, ils sont limités par le temps, la

satiété, les moyens d'achat. Tantôt ils s'ajoutent et se multiplient, tantôt ils se substituent. Leur élasticité est variable avec leur nature. C'est ainsi que les besoins primordiaux, comme l'alimentation, sont les moins extensibles et les moins susceptibles d'accroissement; tandis que d'autres, moins impérieux, grandissent en proportion du pouvoir d'achat du consommateur; ils intéressent l'art, l'habillement, le confort, le luxe; c'est de ce côté que la production peut trouver le débouché le plus illimité[1].

Il y a lieu de distinguer encore les besoins d'objets de consommation et les besoins de moyens de production; les premiers répondent à une utilisation immédiate, ils sont réguliers et permanents, s'accroissent avec le nombre des habitants, le degré de civilisation et la répartition des fortunes; les seconds sont variables et temporaires, ils exigent une surveillance plus attentive du marché, et dépendent de la richesse en capitaux disponibles, de l'état de mise en valeur du pays et de l'esprit d'initiative des habitants.

2. **L'adaptation du produit.** — La qualité maîtresse du fabricant, c'est la plasticité, c'est-à-dire la faculté d'adaptation aux goûts et aux besoins de la clientèle; il faut introduire dans la vente l'idée de relativité : pas de principes rigides, pas de lois absolues; il faut savoir modifier et s'adapter, ne pas se contenter de répondre à l'acheteur qui demande un article nouveau : « Je ne le fabrique pas », mais ajouter : « Je le ferai. »

Une seule exception peut être faite à cette règle en faveur de l'article de luxe et de l'objet d'art qui doivent, au contraire, refléter l'originalité du fabricant,

1. D'après M. G. Halbwachs, plus le revenu est élevé, plus la proportion des dépenses consacrées à la nourriture se réduit, tout en augmentant en valeur absolue, elle varie de 42 à 51 0/0; la dépense vêtement représente 9 à 12 0/0; la dépense logement s'élève de 15 à 19 0/0 et dépend du revenu plus que de l'importance des ménages; c'est la plus sacrifiée dans les milieux populaires; la dépense chauffage-éclairage va de 3 à 6 0/0 et diminue notablement à mesure que le revenu augmente; enfin les dépenses diverses s'élèvent avec le revenu.

son inspiration personnelle; il s'agit, en l'espèce, d'une production de « modèles ».

Production est donc synonyme d'adaptation et la véritable loi des débouchés, c'est l'adaptation de la marchandise au milieu géographique et ethnique, aux conditions économiques et sociales, et au moment[1].

a) ***Le milieu géographique et ethnique.*** — Ce sont les facteurs géographiques qui imposent les conditions les plus impérieuses. Il est impossible au fabricant de s'y soustraire. Le climat détermine en quelque sorte la forme des constructions et les matériaux qui les composent, le genre d'ameublement, le mode d'alimentation, l'habillement et la parure; il faut en tenir compte dans la forme de la chaussure, plus légère en pays sec, dans la teneur en alcool du vin ou de la bière destinés aux pays tropicaux, dans la couleur d'une étoffe qu'il faudra plus foncée dans les pays où l'eau est rare et le lavage impossible. Le climat se répercute ainsi sur la composition du produit, sur sa fabrication, sur le transport, sur l'emballage, que nous étudierons plus loin.

Le civilisé s'adapte mieux aux nouveautés que le primitif ou l'homme figé depuis des siècles à un stade plus avancé. Un Marocain exige des pièces d'étoffe de telle longueur, des pains de sucre avec tel empaquetage, tel poids défini et invariable. Au Soudan, le nègre musulman payera plus cher des étoffes aux couleurs du prophète, le blanc, le vert ou le jaune, tandis que le fétichiste préférera le bleu. Les différences ethniques ne se répercutent pas seulement sur le choix des pro-

1. Cette conception n'est pas nouvelle, et les Allemands, qui l'ont si fortement mise en pratique, ne l'ont pas inventée. Un négociant lyonnais, Flachat, écrivait déjà au XVIII[e] siècle : « Pour les draps, les Anglais, Hollandais, Polonais, Vénitiens, ne se bornent pas comme nous à deux ou trois espèces; ils sentent qu'il en faut pour tous les états. Il est incontestable que tout ce que nous fabriquons en France a évidemment plus de goût. Il ne s'agirait que de s'assujettir à saisir celui de la nation et surtout de respecter davantage les préjugés pour la largeur, l'aunage, le pliage et les couleurs.... C'est prétendre à des chimères que d'aspirer au despotisme universel en fait de goût. »

duits, elles exercent aussi leur influence sur le mode de règlement, sur les méthodes de vente, sur la forme de la publicité. De même que l'on doit tenir compte du goût de certains peuples pour le jeu, tel le Chinois qui introduit dans les balles de filés un billet d'une loterie dont le gagnant aura droit à une balle supplémentaire. C'est l'explication de la préférence de l'enfant pour la tablette de chocolat qui renferme une chromo, ou de la ménagère qui, attirée par une prime, sera moins exigeante sur la qualité des produits achetés.

b) ***Les conditions économiques et sociales.*** — Le produit doit être adapté, en particulier, au régime douanier, au genre de vie et au pouvoir d'achat des habitants. En ce qui concerne la douane, il faut tenir compte du mode de taxation, au poids ou *ad valorem*, des différences qui proviennent de l'emballage (vins en fûts ou en bouteilles), des spécialisations qui peuvent viser le produit, ou des analyses exigées dans certains cas, des avantages qu'il y a à exporter un produit en pièces détachées, ou avant le dernier stade de sa fabrication[1].

Le genre de vie est influencé par les facteurs géographiques, le mode de travail, les prescriptions religieuses : l'usage du maigre dans les pays catholiques, la proscription par l'Islam des boissons fermentées, de la viande de porc, de la reproduction des objets animés. Le genre de vie est aussi conditionné par le pouvoir d'achat, très réduit pour la masse des consommateurs; c'est à elle que s'adresse la camelote, c'est-à-dire la marchandise bon marché, d'un usage courant, d'une ingéniosité parfois extraordinaire, apportant partout une amélioration de la vie, un progrès mécanique, une diminution de peine, un gain de temps. Ce genre de fabrication a fait la puissance des

1. En Russie, avant la guerre une poupée paye 3,10 roubles avec un ruban de soie et 0,85 sans ruban ; des gants portant des baguettes de soie sont considérés comme broderie et payent quatre fois plus cher.

industries anglaise et allemande. La nôtre devrait s'y livrer davantage, stimulée par les débouchés de nos colonies, sans pour cela négliger la production de luxe qui laisse davantage de bénéfices et qui est plus difficile à concurrencer, exigeant une longue tradition qui ne s'improvise pas. D'autre part, l'article de luxe supporte mieux les droits de douane et voit ses débouchés augmenter avec la richesse générale, mais en temps de crise il se trouve beaucoup plus atteint que les autres.

c) ***Le moment.*** — La fabrication doit s'inspirer du moment favorable, se renseigner sur les transformations politiques et économiques, qui se traduisent par des modifications des coutumes et des usages (évolution du vêtement en Chine), sur les événements d'actualité et les célébrités du jour, capables de se prêter à des reproductions imagées sur différents objets de bois, verre, faïence, ou d'inspirer des marques ou des formes de publicité. Il y a lieu de suivre attentivement les adjudications de fournitures générales ou de travaux publics; les modifications de régime douanier, en vue d'accroître ou de restreindre les expéditions suivant les prévisions d'augmentation ou de diminution des droits; l'allure de l'essor agricole et industriel pour satisfaire les besoins d'outillage qui en résulteront; l'état général des affaires et les époques favorables de vente, soit après les récoltes, dans les pays à prédominance agricole, soit à la veille des grandes fêtes ou des réjouissances publiques.

d) ***La mode.*** — La mode est le résultat de l'adaptation au milieu et au moment; elle se transmet par imitation ou par tradition, et elle a pour cause première cette sorte de fatigue que nous éprouvons à voir ou à entendre trop longtemps les mêmes choses. La mode représente la manifestation extérieure de la vie d'un peuple, d'une société; c'est un des signes auxquels on reconnaît sa mentalité, son activité, son degré de culture; elle est comme un reflet de l'histoire des peu-

ples. C'est ainsi que la révolution chinoise s'est traduite par une modification dans le costume traditionnel.

Ses causes sont dans la nature même, qui nous en donne l'exemple en revêtant des aspects variés, dans l'accroissement du bien-être et du pouvoir d'achat, qui a accompagné l'essor industriel ; ses transformations accompagnent généralement celles qui se produisent dans les esprits, dans les mœurs et dans les choses, à chaque progrès de la civilisation. Elle donne lieu à des cycles, et ne se compose, comme l'histoire, que d'une série de recommencements.

La mode prend ses sources d'inspiration dans la littérature, l'érudition, le théâtre, les événements d'actualité, politiques, littéraires ou artistiques; elle se conforme aux goûts du moment pour les voyages, les sports, l'automobile, l'exotisme. Son domaine s'étend à la parure, au vêtement et à la coiffure, qui constituent son champ principal et comportent les variations les plus rapides, à la conversation, à la tenue et aux manières, à l'alimentation, à toutes les industries artistiques : architecture, ameublement, pour lesquelles le style est, d'une certaine façon, une mode, aux œuvres d'art dont les prix varient suivant l'intérêt passager attaché à telle ou telle école.

C'est le grand couturier parisien qui est l'artiste créateur de la mode dans la confection du vêtement féminin; c'est lui qui compose « le modèle » et qui procède à son lancement par son exhibition dans les grandes réunions d'Auteuil et de Longchamp, au théâtre, sur la scène ou dans la salle aux grandes « premières », à tel ou tel événement mondain ou par la publicité des journaux de mode. L'effet produit sur le public renseigne le couturier sur le costume qui sera adopté définitivement; le développement actuel de la vie sociale en propagera rapidement l'imitation dans les classes populaires, et c'est ainsi que se produit la « démocratisation » de la mode.

La rapidité des fluctuations de la mode se répercute sur la production des étoffes et sur les industries qui en dépendent; elle provoque des à-coups qui se traduisent par une alternative de chômage et de surmenage, par une transformation rapide de l'outillage, par une élévation du prix de revient; elle déplace la production d'une industrie à une autre, du ruban à la plume ou à la fleur artificielle, de tel genre d'étoffe à tel autre; la robe entravée a produit la « crise de l'aunage », en réduisant de la moitié ou des deux tiers la quantité de tissu employé; la décadence du lin, l'extension de la sériciculture, la destruction ou la raréfaction de certaines espèces animales (oiseaux de parure, animaux à fourrure) figurent parmi ses conséquences. Par ailleurs, elle est aussi un gaspillage en rendant les choses « passées de modes » inutilisables avant qu'elles soient usées, et en se répercutant fâcheusement sur les budgets de famille par suite de l'extension prise par le chapitre toilette au détriment des autres dépenses.

On parlait avant la guerre d'une « crise de la mode », provoquée, d'une part, par le plagiat et la copie, favorisés par la diffusion des journaux de modes et la photographie des modèles[1], mais aussi, d'autre part, par ses propres abus qui en détournent les étrangers soit par suite de ses extravagances, soit en raison de la rapidité excessive de ses variations.

3. **La composition du produit**. — On distingue le produit naturel et le produit fabriqué ou synthétique. Chacun peut se présenter sous deux formes : le produit chimiquement pur et le produit commercialement pur, correspondant à un usage donné. C'est ce dernier qui constitue le type d'échange, le type marchand, comme il est défini par les règlements des Bourses de Commerce

1. Un arrêt de la cour de Cassation a, d'ailleurs, reconnu la propriété du fabricant sur les dessins de vêtements qu'il dépose ou sur les modèles qui en sont la réalisation industrielle.

et dont il importe le plus de répandre la notion et l'emploi. Sa qualité est suffisante et son prix sera moins élevé que celui du produit chimiquement pur. Nos industries chimiques peuvent utilement s'inspirer de ce principe, mis à profit par les concurrents allemands.

La définition du produit commercialement pur a fait l'objet des *Congrès internationaux pour la répression des fraudes alimentaires*, organisés par la Croix-Blanche de Genève, et sur lesquels nous reviendrons plus loin. Le premier de ces Congrès a envisagé le produit normal, c'est-à-dire celui qui ne renferme ni aucun principe nuisible, ni aucune substance pouvant tromper le consommateur sur la qualité[1].

4. **La question de l'emballage.** — La question de l'emballage est une de celles dont on ne se préoccupe pas suffisamment. D'un emballage mal conditionné dépend souvent la perte totale de l'expédition. Quelques années avant la guerre, la fabrication des emballages s'était renouvelée et perfectionnée, y compris celle des papiers spéciaux, fibres de bois, poudre de liège, etc. Ce mouvement avait été encouragé par des Concours spéciaux, organisés par la collaboration des Syndicats et sociétés d'agriculture, des Compagnies de chemin de fer, du Ministère de l'Agriculture et des intéressés directs. Un projet de création, à Paris, d'un *Musée permanent de procédés d'emballages agricoles*, avait été dressé en 1910 par la Société d'études pour l'amélioration des emballages[2].

1. Cf. Ces définitions dans les comptes rendus du Congrès et dans le *Bulletin mensuel de la Chambre de Commerce française de Genève* d'octobre 1908.

2. Le *Musée royal hongrois* publiait une revue, l'*Emballage des articles exportés*, qui renfermait toutes les observations recueillies à ce sujet par les grandes maisons d'exportation.

Une *Exposition internationale des industries de l'emballage et annexes* avait été organisée, à Paris, en 1913, par le Syndicat national et Mutuelle-Transports réunis (association en vue de l'amélioration des transports), dans le but de rechercher les perfectionnements aux méthodes d'emballage et d'économiser les frais en résultant.

En ce qui concerne plus particulièrement le transport pour l'exportation, il faut prévoir les transbordements possibles, les chocs, l'influence du climat par la chaleur et l'humidité, l'ouverture éventuelle en douane, le séjour à la pluie ou au soleil, l'inutilité fréquente des mentions « fragile » ou « ne pas renverser ». Il faudra éviter l'emploi de colis trop petits, qui risquent d'être perdus, et de colis trop longs, trop volumineux ou trop lourds: dimensions et poids doivent tenir compte du mode de transport et du mode de taxation en ce qui concerne le fret et la douane. Les marques doivent être complètes, indélébiles, répétées au moins sur deux côtés différents.

L'aspect, la couleur, la forme de l'emballage, tout ce qui constitue « la toilette de la marchandise » ne doit pas être négligé de l'expéditeur. Il faut tenir compte de l'emploi du produit (flacon à mettre en poche), de la réutilisation possible (confitures en gobelets de verre), des facilités d'achat (formats correspondant à toutes les catégories d'acheteurs), de l'esthétique qui est toujours un important motif d'attraction, et de l'utilité, pour la réclame, de ne point changer l'aspect et le texte de l'enveloppe ou du contenant.

5. **La marque**. — La marque garantit une fabrication soignée, l'égalité du prix et l'uniformité de la qualité; elle dote le produit d'un état civil et engage la responsabilité du fabricant; elle permet de lutter contre la contrefaçon à condition que celle-ci soit efficacement réprimée: elle met en communication directe le producteur et le consommateur et réduit les frais d'intermédiaires; elle peut s'accompagner de texte et de dessins adaptés au goût des pays acheteurs.

La garantie donnée par la marque joue un rôle particulièrement important dans le commerce des produits chimiques, engrais, matériaux de construction. Le succès de tels ciments étrangers vient de leur composition constante et de la garantie de qualité donnée par de puissants syndicats.

On distingue trois sortes de marques : 1° la *marque individuelle*, patronymique ; 2° la *marque syndicale ou collective*, propriété d'un groupement professionnel ; 3° la *marque régionale* ou *nationale*, certifiant simplement l'origine du produit récolté ou fabriqué.

6. **Le risque de la contrefaçon.** — On répète souvent, à juste titre, que la meilleure des réclames c'est la bonne qualité du produit et, à cet égard, nos marchandises jouissent d'une légitime réputation ; ce que nous avons surtout à redouter de la part de nos concurrents, c'est la contrefaçon. Les produits français sont toujours recherchés à l'étranger, malgré leurs prix quelquefois très élevés, à cause de leurs qualités de fini et de bon goût. Aussi sont-ils concurrencés souvent par des imitations frauduleuses, des copies serviles de qualité inférieure, des contrefaçons dangereuses pour le bon renom de l'industrie française, et qui influent défavorablement sur le choix de l'acheteur et sur la valeur du produit. Les marques françaises ainsi dépréciées sont souvent abandonnées. Les Chambres de commerce françaises à l'étranger dénoncent fréquemment des contrefaçons, qui ne devraient pas laisser indifférent l'industriel français dont les intérêts sont lésés.

Le risque de la contrefaçon pourrait être pris en charge par des Compagnies d'assurance, mais, à défaut, les Syndicats intéressés seraient particulièrement qualifiés pour constituer eux-mêmes une caisse d'assurance, au moyen de laquelle ils subventionneraient des agents chargés de surveiller les marques et de poursuivre les contrefacteurs étrangers.

7. **La protection de l'origine.** — M. L. Coquet a proposé à juste titre de remplacer, en matière de protection des produits, l'indication de provenance par celle d'origine. La provenance indique simplement le point de départ du produit, le lieu d'où il a été expédié, et n'intéresse que le transport, et la douane, le cas échéant. L'origine, au contraire, est une déclaration formelle sur le lieu où le produit a été fabriqué ; elle renseigne

l'acheteur sur la qualité du produit; exiger du vendeur une déclaration d'origine, c'est prendre une précaution contre la fraude, défendre les intérêts nationaux et protéger le producteur de bonne foi contre le contrefacteur [1]. D'autre part, la marque d'origine, placée sous les yeux du public, produit une sorte de réclame en faveur du pays désigné; elle jouera un rôle particulièrement important dans l'après-guerre pour distinguer les fabrications des produits alliés et neutres. Une campagne en ce sens est menée par la Chambre de commerce française de Genève, qui a déjà obtenu, dans certains cantons suisses, que des groupements officiels adoptent une marque d'origine pour leurs exportations en France.

8. **Le rôle de l'État.** — *a*) En France, les lois du 28 juillet et 4 août 1824 protègent efficacement les produits fabriqués, mais ne parlent pas des produits naturels. Elles ont été complétées par les lois du 23 juin 1857, du 3 mai 1890, du 11 janvier 1892, du 1er février 1899, du 1er août 1905 et du 5 août 1908.

La loi du 1er août 1905 intervient dans la protection des produits commerciaux, non seulement au point de vue de la composition des marchandises, mais aussi à celui de leur origine et des appellations régionales des crus particuliers, mais elle posait simplement le principe des délimitations et le droit des produits à l'appellation régionale. C'est la loi du 5 août 1908 qui devait passer à l'application du principe en prenant pour base les usages locaux et constants, résultant du milieu physique et de l'histoire. Cette loi ne reçut qu'un commencement d'exécution, la délimitation resta inappliquée dans le Bordelais, elle provoqua des émeutes en Champagne, un véritable « drame économique », suivant l'expression de M. Clémentel; aucun tracé ne fut établi en Bourgogne.

1. Il est à remarquer que le vin de Champagne, vendu sous une marque patronymique française, se défend mieux à l'étranger que les vins de Bordeaux qui n'en ont pas.

Si le principe de la délimitation est théoriquement juste, il se heurte dans l'application à de grosses difficultés. Il n'y a aucune raison à le limiter au vin et à ne pas l'étendre aux autres produits agricoles, huiles ou fromages, par exemple. La Bourgogne et la Champagne ne sont pas des « pays » au sens géographique, et leurs limites ont varié dans l'histoire. Dans chacune de ces régions, sur le territoire d'une même commune, il y a de grandes différences dans les crus suivant le plant d'origine, le terroir, l'exposition. Surtout en ce qui concerne le vin de Champagne, il faut aussi faire la part de la fabrication au point de vue de l'outillage, de l'installation, du personnel, et c'est une fausse conception de la loi du 11 février 1911, — qui a complété pour la Champagne la loi de 1908, — de lier le siège de la récolte avec celui de la fabrication. Dans certaines années, les coupages sont nécessaires pour améliorer quelques crus. Le droit de l'État s'arrête à la protection de la santé du consommateur et la vraie délimitation est celle qui est faite par le goût du consommateur ; c'est surtout par la qualité que se défend le produit. D'ailleurs, la délimitation va à l'encontre de l'extension des débouchés et l'application aurait dû en être faite au sens le plus large possible pour ne léser aucun intérêt particulier, en laissant au consommateur l'appréciation de toutes les variantes qui existent au sein d'une même région [1].

b) A l'étranger, l'État est intervenu dans le contrôle de certains produits agricoles, comme le beurre (Hollande, Danemark).

En Angleterre, une loi du 23 août 1887, qui fut complétée en 1891, a exigé pour les marchandises étrangères l'indication du pays de provenance (*made in....*), mais pour supprimer tout effet de publicité concurrente

1. La loi du 8 mai 1919 sur la protection des appellations d'origine reconnaît aux particuliers et aux syndicats le droit d'intervention et porte des dispositions spéciales pour les vins et eaux-de-vie.

il n'est plus exigé, depuis le 1er janvier 1907, que l'inscription *made abroad*, sans indication de pays. Dans la colonie du Cap, l'État a créé un service d'inspection des fruits exportés et il exige l'apposition sur la caisse de l'indication de la marque, du nombre des fruits et de leur qualité (*selected*, *extra selected*). Le Canada interdit l'exportation des fruits non conformes à un type moyen et uniforme; des inspecteurs veillent à l'exécution de la loi dans les ports canadiens et anglais.

9. **Les Conventions internationales.** — La forme la plus complète de la protection industrielle et commerciale et des indications de provenance est réalisée par les Conventions internationales, idée émise au Congrès de Vienne de 1873, reprise à Paris en 1878, et qui aboutit aux Conventions de Paris (1883, 20 États) et de Madrid (1891, 8 États), et aux Conférences de Rome (1886), de Bruxelles (1897 et 1900) et Washington (1911).

La protection de la marque à l'étranger est régie par la Convention de Madrid du 14 avril 1891, complétée par l'Acte additionnel de Bruxelles du 14 décembre 1900 et celui de Washington de mai 1912, qui a autorisé l'emploi de la marque collective dans les relations internationales. Les marques doivent être enregistrées par le Bureau international de l'Union pour la protection de la propriété industrielle, créé à Berne en 1891. Ces marques sont publiées dans un recueil spécial : *Les Marques Internationales*, qui paraît comme supplément à l'organe officiel, *La Propriété Industrielle*.

Les articles 1 et 2 de la Convention de Madrid rendent la saisie obligatoire, à la requête du ministère public ou de toute partie intéressée, individu ou société, à l'égard de tout produit importé dans un État contractant avec une fausse indication du nom d'une localité de cet État, en dehors de tout emploi d'un nom commercial fictif ou emprunté.

La *Société universelle de la Croix-Blanche*, fondée à Genève en 1907, a provoqué, dans cette ville, la réunion, en 1908, du premier Congrès international pour la

répression des fraudes alimentaires. Vingt-deux États étaient représentés. Le but du Congrès était d'arriver à établir par les intéressés eux-mêmes la définition de l'aliment « commercialement pur », en y joignant la garantie du nom et de l'origine. Le deuxième Congrès, tenu à Paris, en 1909, a complété le catalogue des définitions et a dressé pour chaque marchandise la liste des manipulations qui ont été reconnues n'être ni frauduleuses, ni contraires à l'hygiène. Il s'est établi ainsi un *Codex alimentarius* que les tribunaux ont déjà consulté dans la solution des litiges. Il restera à unifier les méthodes d'analyse et l'on pourra codifier internationalement la composition à exiger des produits commerciaux, les mesures à prendre contre les fraudeurs et la protection réciproque des marques d'origine.

10. **Les groupements professionnels.** — En France, les Syndicats professionnels de producteurs ont le droit d'exercer des poursuites contre tous ceux qui portent préjudice à leurs membres et d'apposer des signes distinctifs, des « labels » sur les objets produits dans des conditions normales et dont ils garantissent l'origine.

L'intervention des Syndicats professionnels et des autres groupements commerciaux et industriels nous paraît devoir être non seulement la plus rationnelle mais encore la plus efficace, à condition qu'elle soit appuyée par l'État et qu'à ses attributions de contrôle elle joigne une fonction de police vigilante pour faire réprimer les fraudes s'exerçant à l'encontre des produits français soit par l'emploi de noms fictifs, soit par tout autre moyen de concurrence déloyale.

Mais, pour obtenir ces résultats, il faut que la loi française, s'inspirant des décisions de la Conférence internationale de Washington, reconnaisse les marques collectives en vue d'encourager les efforts, faits surtout depuis la guerre, par un certain nombre de Syndicats et de Comités de défense, dont le plus important est l'*Union nationale intersyndicale des marques collectives*, qui a créé la marque *U. N. I. S.-France*, en adoptant dans

ses statuts le principe de la marque de fabrique ou de commerce facultative, conformément à la loi du 23 juin 1857, et en écartant la marque nationale comme trop peu précise et n'étant pas protégée par les Conventions internationales, pour se rallier à la marque collective, établie et contrôlée par les industriels de la profession et de la région. La formation d'une Union est nécessaire, d'autre part, en raison de l'importance des frais nécessités pour le dépôt des marques et la surveillance à exercer à l'étranger par une sorte de « police du Commerce international » [1].

11. **Le rôle du consommateur.** — Les Ligues sociales d'acheteurs, originaires des États-Unis, ont été importées en France, en 1902, et se sont répandues dans quelques pays d'Europe, la Suisse et l'Allemagne, notamment. Les ligues posent comme principe la responsabilité de l'acheteur dans l'établissement des conditions du travail et cherchent à mieux répartir les commandes soit dans les industries saisonnières, soit dans celles où règnent alternativement la presse et le chômage; elles tâchent d'éviter le surmenage des veilles de fêtes, le déballage inutile résultant de l'indécision de l'acheteur, la prolongation excessive des journées de travail; elles montrent que la poursuite effrénée du bon marché, de l'article réclame, de l'article vendu à perte, conduit aux salaires de famine et au *sweating system*, à la disparition de l'industrie d'art et des modes régionales. Comme le note M. M. Deslandres, pour préférer une quantité de bibelots médiocres ou d'objets de camelote à quelques pièces de réelle valeur, l'acheteur rend impossible la production artistique parce

1. Il y a contestation sur le point de savoir si la marque collective doit garantir aussi bien *la qualité* que *l'origine*. Suivant M. L. Coquet, l'indication d'origine n'a de valeur que comme une indication de qualité, tandis que M. R. Legouez, président du Conseil supérieur de l'Union nationale inter-syndicale, soutient que la marque d'origine n'est pas une marque de qualité, la qualité étant représentée par le nom patronymique ou par la marque du fabricant, et l'origine étant certifiée par la marque collective. Cette dernière façon de voir nous semble plus rationnelle.

qu'il ne veut pas en payer la valeur. En échange de l'acceptation de conditions de travail qui répondent à ces principes, les Ligues font une réclame gratuite aux fabricants ou commerçants en les inscrivant sur des « listes blanches », recommandées à leurs membres, à l'imitation, par exemple, des « bons hôteliers » primés par le Touring Club. Les Ligues sociales publient, en outre, un Bulletin trimestriel.

La Ligue des consommateurs français, qui a pris naissance quelques années avant la guerre, sous l'inspiration de M. Charles Gide, est animée d'un état d'esprit différent; elle vise plutôt à l'éducation économique du consommateur et ne cherche pas à s'immiscer dans les conditions du travail; son but était de lutter contre le renchérissement de la vie par la résistance contre les producteurs, soit par le boycottage, soit par la limitation de la demande ou par l'emploi de succédanés. Elle avait l'intention de créer un Office de statistique de la consommation en vue de faire connaître les prix du marché intérieur pour les comparer aux prix à l'étranger et aux prix rétrospectifs.

Le consommateur peut encore être guidé par un troisième mobile : le sentiment patriotique, et former des ligues « nationales », à côté des ligues sociales ou des ligues économiques. Ce sentiment se traduit soit sous la forme violente du boycottage, soit sous forme de manifestations spéciales, telles que l'institution de jours spéciaux de vente pour les marchandises nationales, comme l'ont fait en Angleterre, en 1911, le *Daily Mail* et l'*Union Jack Industries League*, en organisant une « semaine de vente tout anglais » (*Allbritish shopping week*), pendant laquelle les magasins ne devaient mettre en vente que des produits anglais et des marchandises fabriquées dans des usines anglaises. Bien que l'intérêt pur soit le plus souvent le seul guide des acheteurs, il est à prévoir qu'après la guerre ces questions de « psychologie nationaliste » prendront une grande importance.

CHAPITRE VI

LES MÉTHODES DE VENTE

MARCHÉS, FOIRES ET BOURSES

1. **Le contrat de vente.** — L'achat-vente est une convention par laquelle l'une des parties s'oblige à livrer une chose et l'autre partie à la payer. Le vendeur transfère ainsi à l'acheteur la propriété de la chose vendue. La vente est *définitive* quand il y a accord des volontés des deux parties sur la chose et sur le prix. Dès que l'offre est acceptée, — et l'avis d'acceptation parvenu au vendeur, — le contrat est conclu et les deux parties sont engagées.

On distingue, au point de vue de la vente, deux sortes de marchandises : *a*) les *corps certains*, c'est-à-dire les marchandises parfaitement déterminées (10 balles de coton, marquées : A-B 1/10); *b*) les *choses in genere*, c'est-à-dire les marchandises désignées seulement par leur espèce (20 sacs de blé). La propriété des corps certains se transmet par le seul effet de la vente, tandis que celle des choses *in genere* ne se transmet que par *tradition*. La vente par tradition s'opère soit par livraison effective dans les magasins de l'acheteur, soit par la remise d'un titre représentatif de la marchandise elle-même (lettre de voiture, connaissement, récépissés

transfert en douane), c'est-à-dire, d'une façon générale, au moment où la chose *in genere* a été spécialisée et est devenue corps certain.

Le *vendeur* a pour *obligation* de livrer la marchandise à la date convenue. S'il ne le fait pas, l'acheteur a la faculté soit d'exiger la livraison, soit de demander l'annulation de la vente avec dommages-intérêts, soit, enfin, s'il s'agit de choses *in genere*, de se *remplacer*, c'est-à-dire d'acheter aux frais du vendeur une quantité de marchandises égale à celle que celui-ci aurait dû livrer. L'*acheteur* a pour *obligation* de prendre livraison de la marchandise et de payer le prix convenu à la date indiquée.

L'*escompte de facture* ou *escompte de commerce* est une remise accordée par le vendeur à l'acheteur en raison d'une avance de paiement; cette remise se traduit ordinairement par un tant 0/0, calculé sans tenir compte du temps. L'*escompte d'usage*, au contraire, ne modifie pas la date du règlement, c'est une réduction sur le prix coté ou prix fort, indépendante de l'escompte de facture. C'est ainsi qu'à Lyon les soieries se vendent à 60, 90, 120 jours et plus, avec une remise de 10, 15, 20 et 25 0/0, souvent même avec un double ou triple escompte 15 et 2 0/0, 15,3 et 1 0/0, calculé successivement sur le net résultant de la retenue précédente [1]. Les soies se vendent à 90/100 jours, sans escompte, c'est-à-dire que l'acheteur a 100 jours pour payer le prix convenu; mais s'il règle au bout de 70, 40 ou 10 jours, il bénéficie d'un escompte de facture de 1, 2 ou 3 mois, calculé à raison de 6 0/0 l'an. Pour d'autres marchandises, le prix de vente stipulé sur un tarif ne varie que par l'augmentation ou la réduction de l'escompte : une hausse de 5 0/0 dans les prix se traduira par une diminution de 5 0/0 dans le pourcentage de la

1. Dans les pays neufs, les gros escomptes sont souvent pratiqués. Les prix sont naturellement augmentés en proportion, mais ces fortes remises font toujours bon effet sur l'acheteur.

remise. Le taux d'escompte varie avec les places et les marchandises; il est fixé tantôt par l'usage, tantôt par une convention entre les parties.

2. **Les conditions de vente.** — Les conditions de vente doivent stipuler le mode de présentation de la marchandise, le lieu et l'époque de la livraison, le mode de transport et d'emballage, le lieu et l'époque du paiement, le délai de réclamation et la juridiction compétente en cas de contestation.

a) Le but du commerce est de créer des types marchands par des mélanges ou des coupages. Les ventes se font : soit sur simple désignation de la marchandise, qui doit être « loyale et marchande », c'est-à-dire de la qualité reçue dans le commerce ; — soit sur échantillon remis par le vendeur à l'acheteur ou sur type déposé dans les Bourses ; — soit sur analyse, sur la base d'une composition donnée ou d'un titrage à tant 0/0 ; — soit sur marque, pour les produits manufacturés vendus au détail ; — soit, enfin, avec la clause « sauf dégustation » ou « vue en sus », qui réserve à l'acheteur le droit d'examiner la marchandise et de la refuser, le cas échéant.

b) En ce qui concerne le lieu de livraison, la vente peut être faite : marchandises prises à l'usine; chargées sur wagon gare de départ; franco bord (*fb*), c'est-à-dire à quai, sous palan; franco à bord (*fob*), c'est-à-dire marchandise chargée sur navire; *cif* ou *caf*, franco port destinataire; enfin, franco domicile de l'acheteur, tous frais de transport et de douane compris. Le prix de vente *cif* comprend le fret et l'assurance qui ont été payés par l'expéditeur; ce mode de vente a pour but de spécialiser la marchandise afin d'opérer la transmission de propriété à l'acheteur et de mettre à sa charge les risques de transport; le connaissement et la police d'assurance sont établis à son nom : il aura soin de vérifier la régularité de ces documents et, notamment, si l'embarquement a bien eu lieu dans le délai convenu et par le navire désigné, si la police couvre bien le risque total.

Le prix franco domicile est très commode pour l'acheteur et plaît beaucoup, surtout dans les pays neufs, où il est un facteur important dans la concurrence, mais il implique de gros risques pour le vendeur, au point de vue du transport, et exige des renseignements précis.

c) Par rapport à l'époque de livraison, la vente a lieu soit *en disponible*, marchandise livrable immédiatement à l'acheteur, soit *à livrer* sur époque déterminée. Les *ventes maritimes* se font sur embarquement tel mois, sur prompt embarquement, à l'heureuse arrivée de tel navire, marchandise flottante ou sous voile.

La *vente à bail*, pratiquée en Bourgogne, pour le cassis et le houblon, s'étend à toute la récolte d'un producteur et porte sur plusieurs années. Elle assure les deux parties contre les fluctuations de cours.

d) Les marchandises importées sont vendues *à l'acquitté* ou *à l'entrepôt*, suivant que les droits de douane sont acquittés ou non; dans la vente avec *faculté d'entrepôt*, le vendeur supporte les droits, mais l'acheteur peut exiger la livraison à l'entrepôt et faire déduire du prix le montant de la taxe.

e) La marchandise peut être expédiée *en* crac ou *emballée*. Dans ce dernier cas, la vente est faite emballage compris ou emballage à rendre, ou emballage facturé en sus. Le prix est calculé généralement sur poids net, quelquefois sur poids brut pour net. On distingue la tare nette ou réelle (emballage pesé à part), la tare moyenne, la tare écrite (sur le colis), la tare d'usage et la tare légale (appliquée par la douane).

Les conditions de règlement comprennent le délai, *au comptant* ou *à terme*, avec ou sans escompte, le lieu du paiement, le mode de recouvrement : traite, remise, chèque ou mandat, et, s'il s'agit d'un pays dans lequel les variations de change sont fréquentes, l'indication de la monnaie dans laquelle se fera le paiement. La *vente à tempérament* comporte des règlements échelonnés à des époques fixes.

La *vente à condition* se fait sur notes de remise et donne lieu généralement à des rendus, de telle sorte que les règlements se font à des échéances arbitrairement choisies et fréquemment éloignées. Cette façon de vendre, fréquente dans la couture parisienne, présente de multiples inconvénients; elle est une cause permanente d'erreur d'appréciation entre la demande exacte et la demande effective; son fonctionnement impose des frais supplémentaires de personnel et d'écritures; elle détériore la marchandise par les manipulations et les manques de soins qui en résultent inévitablement.

3. **Les modes de vente individuelle.** — Les modes de vente individuelle s'adressent au *client* ou au *consommateur isolé*.

A) La *vente directe*, organisée par le service commercial de l'usine, s'opère par les méthodes de publicité écrite et parlée, que nous avons décrites plus haut. Le voyageur et le représentant en sont les deux rouages principaux. Elle est pratiquée surtout par les industries dont la technique est très avancée (produits chimiques, électricité, construction mécanique) et pour lesquelles la discussion des prix, la passation des commandes et des marchés, la recherche des débouchés exigent de la part des agents commerciaux la connaissance complète du produit et de sa fabrication.

a) Aux États-Unis, où la division du travail est poussée à l'extrême dans tous les rouages économiques, des maisons de commerce (*Mail Order Houses*) pratiquent exclusivement la *vente par correspondance*, avec expéditions par colis postaux ou chemin de fer. Ce genre de vente leur permet de réaliser de notables économies de frais généraux par la suppression des employés vendeurs et par la réduction de loyer d'un magasin, qui peut se dispenser d'étalage.

b) Dans le cas d'entreprises importantes, celles-ci peuvent créer à l'étranger, soit des magasins entrepôts ou dépôts d'échantillons, soit des filiales ou établissements directs. Les exemples en sont surtout nombreux

pour l'Allemagne et la Suisse. Cette sorte d'émigration industrielle et commerciale provient surtout de l'établissement de droits de douane dont l'élévation rend la concurrence étrangère difficile, sinon impossible. D'autres causes favorisent également cet exode : l'existence d'une main-d'œuvre plus abondante et meilleur marché, une législation ouvrière moins sévère, la présence sur place de la matière première, l'intention d'exploiter un brevet dont on veut réserver entièrement les profits à l'industrie nationale.

c) L'exportation nécessite un effort collectif aussi nécessaire pour la recherche des débouchés, pour le groupement des expéditions, que pour la défense des marques. On évite ainsi les ventes « en ordre dispersé », faites par des intermédiaires étrangers qui ne sont intéressés à notre expansion que dans la mesure du profit qu'ils en retirent eux-mêmes[1]. Pour parer, principalement sur les marchés lointains et encombrés comme la Chine par exemple, à cette sorte de « crise de la représentation industrielle », il faut avoir recours au groupement, à des associations d'industriels et de commerçants, organismes de pénétration, constitués par région ou par profession, en vue de conquérir ou de conserver les marchés. Les cartels ont joué un rôle très important dans le développement de l'exportation allemande, notamment par la pratique du dumping, qui abaissait notablement les prix de vente à l'étranger. C'est pourquoi, pour lutter à armes égales, il est indispensable que l'on modifie l'article 419 du Code pénal, qui assimile l'entente à l'accaparement et empêche le développement des syndicats de producteurs.

1. C'est ainsi qu'avant la guerre, nos livres ne parvenaient en Hongrie que par l'intermédiaire de Leipzig; nos vins pour la Russie passaient par Hambourg; nos produits chimiques, nos machines étaient dénationalisées en Allemagne et en Angleterre; Londres expédiait des draperies « anglaises » fabriquées à Roubaix; chaque année, plus de deux cents millions de marchandises françaises étaient exportées par des commissionnaires anglais.

Les groupements de commerçants et d'industriels peuvent prendre des formes très variées. Au Congrès de la foire de Lyon (1917), il a été préconisé la création d'associations, composées de Français et d'étrangers, ayant pour objet : le choix des représentants, le contrôle des crédits à accorder, le groupement des expéditions et des affrètements, la protection des produits et la défense des marques, l'organisation d'un service de renseignements et d'une foire d'échantillons, avec exposition de produits français.

Le *Comptoir français d'exportation de Roubaix*, fondé en 1910, a pour objet toutes les opérations pouvant favoriser l'écoulement des produits français à l'étranger, et, plus spécialement, ceux des adhérents de la société. Il organisait des voyages à frais communs, en groupant des industriels dont les articles ne se font pas concurrence; il préparait la représentation à l'étranger par l'installation d'agents à poste fixe; il jouait le rôle de banquier par l'escompte du papier à long terme [1].

M. Fernand Pila, notre attaché commercial en Extrême-Orient, a recommandé pour la Chine et le Japon la formation de consortiums de fabricants, méthodiquement et judicieusement préparés, en vue d'une représentation commune, et comportant : 1) un groupement d'industriels français, bons fournisseurs et de spécialités différentes; 2) un représentant collectif; 3) un accord préalable avec une importante maison indigène, elle-même intéressée à la conclusion d'une entente de ce genre.

d) Dans ces dernières années, un certain nombre de *Syndicats agricoles*, après s'être occupés surtout d'amélio-

1. Le *Syndicat des pharmaciens de Paris*, fondé il y a une vingtaine d'années, s'occupe de la vente à l'étranger des spécialités pharmaceutiques et dispose de représentants en Egypte, Canada, Australie, Amérique du Sud; il exportait chaque année avant la guerre pour plus de vingt millions; la cotisation mensuelle pour l'entretien de chaque agent variait de 50 à 100 francs.

La *Société le Peigne* groupe une douzaine de fabricants d'Oyonnax et possédait deux agences, à Berlin et à Londres.

rations culturales, s'étaient organisés en vue de la vente à l'étranger, et, grâce à l'appui de M. Jean Périer, notre attaché commercial à Londres, avaient obtenu d'excellents résultats sur le marché anglais. Le Syndicat se chargeait de la publicité en Angleterre, dirigeait la production de ses membres vers les qualités marchandes pour obtenir les plus hauts prix, groupait les expéditions en obtenant du chemin de fer de meilleures conditions de transport, comme tarifs ou comme horaire.

B) La *vente indirecte* se fait par l'entremise des commissionnaires ou d'organismes qui centralisent les achats, tels que les sociétés d'élévateurs qui existent aux États-Unis et en Russie.

a) Le *commissionnaire-exportateur* est établi au pays de production, dans les grands centres industriels et dans les ports; il supplée le fabricant dans la recherche des débouchés; il oriente la fabrication en la spécialisant suivant les besoins du consommateur; il supporte les longs crédits et les aléas du recouvrement; il peut fractionner les expéditions au gré de l'importateur. Les grandes places de commission sont : Londres, Hambourg, Paris, New-York; puis, au second rang : Liverpool, Manchester, Glasgow, Marseille, Lyon, Bordeaux, Brême, Berlin, Anvers, Rotterdam, Gênes, Milan, Barcelone, Lisbonne.

Le commissionnaire-exportateur reçoit les commandes et les transmet à l'industriel qui les exécute conformément aux indications qui lui sont données. Il règle généralement le fabricant à court terme, tandis qu'il consent à l'acheteur des crédits plus ou moins étendus. Cette profession nécessite des capitaux importants et des connaissances commerciales très étendues.

En Allemagne, principalement à Hambourg, cette fonction d'intermédiaire se dédouble entre la *maison d'exportation* et *l'agent d'exportation*. La première compte sur les places étrangères des filiales qui s'occupent à

suivre les débouchés, à faciliter les règlements et à exporter les produits du pays pour le compte de leur maison. L'agent d'exportation est le représentant du fabricant, qui tient, quand l'article s'y prête, une collection d'échantillons (*Exportmusterlager*) à l'intention des acheteurs étrangers qui sont les clients de la maison d'exportation. L'agent d'exportation guide la fabrication suivant les suggestions qu'il reçoit de ses visiteurs ou de la maison d'exportation elle-même. On reproche à ce double rouage, qui fonctionne d'ailleurs très bien, d'être coûteux et de ne pas donner au fabricant une sécurité suffisante pour les débouchés.

b) Le *commissionnaire-importateur* est établi au pays de l'acheteur. Il agit toujours comme un simple intermédiaire, d'ordre et pour compte de son commettant. Certains ne jouent même que le rôle d'un courtier; ceux-ci dressent un contrat spécial, établi pour chaque livraison (appelé *special order* dans l'Amérique du Nord, *encommenda* dans l'Amérique du Sud, *indent* en Asie); ils surveillent la marche régulière de l'opération et la livraison de la marchandise à l'acheteur. Cette forme est très répandue en Extrême-Orient, dans l'Inde, à Java, aux Philippines, en Australie, dans l'Amérique du Sud. Le commissionnaire-indent établit des rapports directs entre l'exportateur d'Europe et l'acheteur d'outre-mer et se charge du règlement [1].

En Chine, par suite de la mentalité spéciale des habitants et des difficultés de la langue, peu connue des Européens, le commissionnaire chinois ou *compradore* est l'intermédiaire indispensable pour les relations avec ce pays; à l'importation, il suit journellement la clientèle et en garantit la solvabilité, dont il est partiellement responsable; à l'exportation, il recherche les meilleurs producteurs indigènes, expertise les mar-

1. On appelle aussi *indent* un ordre d'achat que l'importateur domicilié dans les pays d'Orient ou le représentant de l'exportateur européen accepte d'un négociant indigène pour lui acheter ou lui livrer une marchandise.

chandises, débat les conditions et signe le marché. Au Maroc, le *censal* joue un rôle identique.

Le commissionnaire-importateur exerce souvent les fonctions de *consignataire*. La vente s'opère « au mieux » à partir d'un prix minimum fixé par le commettant. Le tant pour cent de rétribution est plus élevé si le commissionnaire se porte « ducroire », c'est-à-dire responsable du paiement des marchandises vendues par son intermédiaire. L'envoi en consignation doit être précédé d'une demande de renseignements concernant la solvabilité et l'honorabilité du commissionnaire, les besoins du marché, la solidité des prix de vente et les différents frais qui entreront dans l'établissement du *compte de revient simulé*. Faute d'être renseigné sur ces divers points, les marchandises risquent de rester invendues ou d'être liquidées à perte. Le commettant fait souvent traite sur son commissionnaire pour une partie de la valeur des marchandises consignées, et avant que la vente en soit opérée; ces avances poussent celui-ci à vendre le plus tôt possible et dans des conditions q ne sont pas toujours favorables. Cette forme de vente conduit parfois à des envois de marchandises peu appropriées au marché, en quantité trop considérable et à des moments défavorables; il en résulte une longue attente et des frais élevés de magasinage. Aussi doit-on considérer la consignation comme une affaire accidentelle, limitée à des cas bien déterminés : écoulement d'un stock ou essai d'un nouveau débouché. Enfin, en vue d'éviter des agissements frauduleux du commissionnaire, il est utile de se servir en même temps d'une maison de banque établie au pays de destination, qui reçoit avec la traite les documents d'expédition et ne les remet au commissionnaire que contre déclaration qu'il n'a reçu les marchandises que pour les écouler et qu'il s'oblige à verser à la banque le produit de la vente dès réception.

c) Aux États-Unis et au Canada, de grands magasins à blé (*elevators*) ont été créés non seulement dans les

grands centres d'exploitation (*terminal elevators*), mais encore dans presque tous les districts agricoles (*country elevators*). Ils sont généralement établis près d'une station de chemin de fer et appartiennent à de grandes sociétés formées par la meunerie ou le commerce d'exportation. Les agriculteurs y apportent leur blé, dont le type est déterminé par une commission, et ils peuvent soit en demander le paiement immédiat au cours du jour, du marché le plus voisin, soit obtenir une sorte de certificat, négociable contre un prêt s'élevant aux trois quarts environ du prix coté.

Des élévateurs ont été également créés en Russie, par l'intermédiaire de la Banque d'État, sur le modèle de ceux d'Amérique. Les premiers ont été inaugurés en 1912; ils reçoivent les grains en dépôt ou en gage contre délivrance d'un warrant; ils se chargent de l'épuration ou vannage et de la classification des sortes, et jouent le rôle d'intermédiaires entre acheteurs et déposants.

d) En Russie, des administrations locales autonomes (*zemstva*) servent d'intermédiaires auprès de la population rurale pour toutes les marchandises qui intéressent son alimentation ou son outillage; elles exercent la même fonction que des syndicats agricoles et prennent à leur compte l'allongement des crédits.

4. Les modes de vente collective. — Les modes de vente collective s'adressent à un groupe d'acheteurs réunis sur un marché, à une vente aux enchères ou à une foire, dans une bourse.

A) *Halles et marchés.* — Les marchés peuvent être divisés : en marché de gros, demi-gros et détail; en marchés couverts et marchés découverts; en marchés de consommation, qui concernent principalement les articles d'alimentation, et marchés d'approvisionnement ou de spéculation.

Le marché, au sens économique du mot, comprend une marchandise unique et s'étend à tous les pays, tandis que l'expression vulgaire de marché désigne

toutes les marchandises intéressant une seule ville ou un seul pays.

Les *halles* se divisent en pavillons, consacrés à chaque sorte de marchandise. D'après la loi de 1896, les Halles centrales de Paris constituent un marché de première main, à la criée ou à l'amiable, des denrées alimentaires de gros et de demi-gros. Les ventes à la criée diminuent d'importance au profit des ventes à l'amiable. La vente au détail n'y est autorisée qu'à titre transitoire et exceptionnel; elle diminue, d'ailleurs, naturellement, par suite de diverses concurrences qui lui sont faites par les grands magasins d'alimentation, les boutiques de quartier, les petites voitures des « quatre saisons » et l'approvisionnement direct par colis postaux. De même, les ventes en gros des Halles sont concurrencées par les maisons de commission, qui se sont établies dans leur voisinage.

Le carreau forain forme un marché découvert, qui s'installe, suivant les villes, sur les voies donnant accès aux Halles, le long des quais ou sur certaines places publiques. Les marchands s'y divisent en forains abonnés, dont les places sont réservées, et en forains non abonnés. A Paris, on interdit le *regrat*, qui consiste à vendre, marché tenant, les marchandises qui auraient été achetées dans le périmètre des Halles, les marchandises vendues devant être enlevées immédiatement. A côté du carreau, ou à sa suite, s'installent sur les trottoirs les marchands dits « au petit tas ».

B) *Ventes publiques aux enchères.* — Les ventes aux enchères sont faites dans un lieu public où quiconque est admis et peut enchérir s'il est solvable. Ces ventes se font en gros ou au détail et sont régies par les lois du 28 mai 1858 et 3 juillet 1861. Les ventes en gros doivent porter sur des marchandises neuves et être faites par des courtiers inscrits.

Elles ne peuvent avoir lieu sans l'autorisation du Tribunal de commerce que pour les marchandises indiquées dans un tableau annexé à la loi de 1858 et

complété par des décrets postérieurs. Ce mode de vente s'impose pour les marchandises qui ne se prêtent pas à l'établissement de types et qui ne peuvent s'acheter que sur le vu des échantillons.

On distingue deux sortes de ventes publiques : 1) les *ventes aux enchères* qui ont lieu dans des locaux réservés à cet effet et sous la direction des courtiers. Elles sont annoncées à l'avance par circulaires qui indiquent les quantités offertes, les prix précédemment obtenus; elles se font généralement par lots et ont lieu périodiquement, à des intervalles réguliers. 2) Les *ventes par inscriptions*, pratiquées à Anvers et au Havre, sont faites sur offres des acheteurs, après estimation des courtiers. Elles sont plus avantageuses que les précédentes pour le vendeur.

Les grandes ventes publiques, comme celles des laines coloniales à Londres, de l'ivoire à Londres et à Anvers, du caoutchouc à Liverpool et à Anvers, celles journalières de fruits et légumes à Rotterdam, Copenhague, Hambourg et Brême [1], attirent puissamment le trafic et provoquent un mouvement d'affaires considérable.

Nous possédons en France un certain nombre de marchés aux grains; Dijon a une bourse des laines et une halle aux cuirs; Beaune a la vente publique des vins de ses hospices; des ventes publiques de laines ont lieu à Amiens, Châteauroux. Depuis la guerre, Bordeaux a développé son marché de caoutchouc et Paris a organisé une vente publique de fourrures et de pelleteries. Mais toutes ces manifestations sont isolées et, sauf les deux dernières, elles n'ont qu'une influence locale. Il s'agit d'attirer directement sur nos grands

1. A Rotterdam, les ventes de fruits et légumes frais sont faites par l'intermédiaire d'une Société et sous la direction d'un courtier assermenté; chaque jour, les vendeurs sont avisés par dépêche du résultat des transactions, des prix obtenus et du montant net qui leur est dû, après déduction d'un tant pour cent (5 0/0 à Rotterdam, 8 0/0 à Hambourg) pour la commission et les frais. Les opérations sont contrôlées par un fonctionnaire municipal.

ports les matières premières de nos colonies que nous allions racheter en Angleterre et en Allemagne; il nous faut organiser des ventes publiques périodiques pour le coton, la laine, le cacao, le caoutchouc, — ce qui est fait à Bordeaux, — les bois d'ébénisterie, les graines oléagineuses, les cuirs, etc. La création de ces marchés aurait comme avantages d'offrir un moyen rapide d'écoulement, d'établir des cours publics, donnant toute sécurité aux vendeurs et aux acheteurs, de réunir sur un même point des lots importants d'une même marchandise, susceptibles d'attirer de nombreux acheteurs; enfin, ce mode de vente rend possible la création de warrants escomptables, instrument nécessaire pour tout grand mouvement de marchandises. Nos exportateurs coloniaux trouveraient en France le crédit dont ils ont besoin, et, comme toute vente provoque des achats correspondants, nos exportations s'en trouveront facilitées d'autant.

Pour que les matières premières de nos colonies s'acheminent naturellement vers les ports français, il faut que des groupements puissants, constitués dans la métropole, se mettent en relations directes avec les producteurs coloniaux, que nos Compagnies de navigation organisent des services réguliers et fréquents, surtout au moment des récoltes, pour relier les ports en relations, et à des conditions de fret qui puissent supporter la concurrence des bateaux étrangers, enfin, que les droits de douane sur ces matières premières n'exercent pas une action répulsive ou qu'ils soient palliés par la création de zones franches ou, à défaut, par un régime très libéral des entrepôts réels. La présence dans la métropole de nombreuses industries de transformation de ces matières premières ajoutera une attraction très efficace aux conditions que l'on vient de rappeler.

C) *Foires d'échantillons*. — Avec le développement des voies de communication et des facilités de transport, les grandes foires de marchandises se sont déplacées d'Ouest en Est, et ne se sont conservées qu'en

Russie, par suite de l'étendue du pays, de la prééminence de son caractère agricole et de la faible densité des voies ferrées. Dans les autres pays d'Europe, seules se sont maintenues les foires locales destinées à la vente des produits agricoles et des menus objets nécessaires aux agriculteurs.

Dans les pays industriels, la grande foire de marchandises s'est adaptée aux conditions nouvelles du commerce et s'est transformée en foire d'échantillons. Le type en est la foire de Leipzig, restée longtemps la seule en Europe, et à laquelle, depuis 1916, celle de Lyon est venue faire avec succès une concurrence redoutable. L'ancienne ville de foire était une sorte de port terrien, placé sur le passage des grands courants commerciaux où venaient se concentrer pour l'échange les productions spéciales des régions et des pays voisins. Ces conditions géographiques favorables sont toujours nécessaires pour le succès des nouvelles foires; Lyon, ancienne ville de foire, n'a pas cessé de les remplir parfaitement comme nœud de communications par voie de fer et voie d'eau, par sa proximité des pays étrangers, par sa situation industrielle et les productions spéciales de sa région économique. Et là, comme en matière de ports maritimes, des installations sont nécessaires, une publicité énorme s'impose, la concentration des efforts et des dépenses est indispensable.

Les foires d'échantillons conviennent particulièrement à certains genres d'articles. Et d'abord, les objets extrêmement variés, qui composent, par exemple, l'approvisionnement des bazars, pour lesquels il est impossible d'envoyer des échantillons ou de les faire présenter par des voyageurs, et dont la réunion nécessite d'avoir recours à des fournisseurs nombreux et dispersés, avec lesquels il est difficile de traiter par correspondance et que l'on trouve réunis à la foire. Rentrent encore dans cette catégorie les objets d'art et de valeur, les articles fragiles (verrerie, céramique),

les machines, c'est-à-dire tous les produits que l'on ne peut diviser, échantillonner, et dans lesquels la vue joue un grand rôle; les articles en transformation continuelle du fait de la mode, des perfectionnements techniques, des inventions; ceux de forme et d'aspect variables, qu'il est nécessaire d'adapter aux goûts et aux habitudes des clients et à propos desquels l'acheteur peut fournir au fabricant d'utiles renseignements; l'article exposé est considéré comme un projet soumis au client avant d'enregistrer sa commande. La foire, au point de vue publicité, est un organe de lancement, analogue au champ de course pour les costumes féminins : l'article nouveau fait mouche ou n'a aucun succès. Enfin, on peut encore présenter en foire les matières premières de certaines industries : textiles, matières grasses, produits alimentaires, bois, cuirs, et, notamment, toutes celles qui sont d'origine coloniale.

Pour l'acheteur, la foire a une supériorité marquée sur les modes de publicité écrite ou parlée, elle lui permet de *comparer* les prix et la qualité des articles similaires, de telle sorte que son succès dépend du nombre des participants qu'elle réunira *dans la même branche*; d'où l'ütilité de la spécialiser le plus possible pour ne pas trop l'étendre. C'est aussi une occasion pour l'acheteur de se tenir au courant des perfectionnements, des nouveautés.

Pour l'exposant, la foire, par sa périodicité régulière, est un stimulant. C'est un des genres de publicité qui rendent le plus, parce qu'elle atteint directement le client venu exclusivement pour conclure des affaires et qu'elle peut se passer des autres modes de réclame. L'industriel participe en quelque sorte aux avantages de l'ancien régime industriel, il peut fabriquer sur commandes fermes, d'après des types choisis, en réduisant au minimum le stock des marchandises invendues. En constituant des groupements, les industries rurales saisonnières, la petite industrie, peuvent trouver l'occasion de ventes directes et bénéficier d'une publi-

cité bon marché et fructueuse, très bien adaptée au genre et à la variété de leur fabrication.

A l'inverse de l'exposition qui est une démonstration de luxe, visant surtout à obtenir des récompenses et où la part du spectacle est considérable, la foire est une manifestation purement commerciale, présentant des comptoirs d'échantillons devant le plus grand nombre possible d'acheteurs; elle est uniquement réservée aux transactions en gros, à l'exclusion de toute vente au détail. Il est formellement interdit d'y livrer aucun objet pendant toute sa durée. Les ordres sont recueillis sur présentation et examen d'échantillons ou de types, avec des dates de livraison convenues entre les intéressés. Le règlement de la foire exige que chaque exposant soit représenté.

Les conditions de succès de la foire exigent : une classification rationnelle des produits, faite surtout du point de vue de l'acheteur et aboutissant à la concentration et au rapprochement des stands qui se rapportent aux mêmes besoins; la proximité des organes de communication (postes, téléphones, etc.); un service de renseignements et de publications pour acheteurs et exposants [1]; des facilités de logement à des prix modérés; des stands ou des comptoirs aménagés pour la disposition de l'étalage et la réception des clients [2].

Chaque exposant doit préparer à l'avance sa « collection » d'échantillons et ses documents de publicité (prospectus, catalogues, etc.); soigner la disposition de l'étalage, et confier sa représentation à un agent

1. Les publications comportent en général : un guide officiel des exposants; un bulletin périodique, organe de renseignements à l'usage des acheteurs et des vendeurs; un journal quotidien qui se publie pendant la durée de la foire. Elles sont dirigées par le Comité de la foire, organe local et municipal, qui se tient en relations avec le Groupement constitué par les acheteurs et les vendeurs, subdivisé en sections pour chaque pays, et qui soumet ses vœux au Comité de la foire.

2. On peut organiser trois sortes de locaux : le stand particulier, le pavillon collectif et les chambres d'hôtels ou maisons particulières, spécialement aménagées, et qui reçoivent à Leipzig une partie des exposants.

bien documenté, accueillant, et pourvu d'une large initiative pour la fixation des conditions de vente et les modifications à apporter aux articles, le cas échéant.

Deux foires semestrielles, au printemps et à l'automne, peuvent être considérées comme nécessaires, tout au moins pour certains articles, en raison des variations de prix et de l'impossibilité de faire des prévisions à plus longue échéance. En vue de réduire les frais et la perte de temps des exposants, une durée de huit jours paraît suffisante.

D) *Les Bourses de Commerce.* — D'une façon générale, les bourses sont des réunions périodiques, le plus souvent quotidiennes, de négociants et de personnes prenant part au commerce et dont le but est la conclusion d'affaires commerciales sans présentation, transmission et paiement immédiat de la marchandise. Suivant M. A.-E. Sayous, le marché à terme de bourse est une expression démocratique du besoin d'un trafic à découvert, du besoin de capitaux étrangers au commerce et du besoin de fractionnement des risques.

L'évolution des affaires vers le trafic de bourse s'est faite par les étapes suivantes : vente en disponible par envoi des marchandises sur une place étrangère; vente sur place par échantillon, suivant contrat *cif*; création d'échantillons types pour la vente à livrer, qui est encore un marché effectif, accessible aux seuls commerçants; enfin, vente à terme de bourse qui n'a pour but que de s'assurer un prix et qui, ouverte à tous, commerçants ou non-commerçants, attire des capitaux importants, fractionne les risques entre tous les participants et se règle le plus souvent par le paiement d'une différence [1].

1. Les marchés fictifs, qui se règlent par la différence de prix à laquelle donnent lieu deux opérations en sens contraire, sont d'origine récente; ils apparaissent à la Bourse des cotons de New-York en 1871, à celle des blés de Chicago en 1877, à Liverpool en 1883.

Le trafic des denrées achetées et vendues dans les bourses de commerce, comparé aux stocks réels, dépasse le rapport de dix contre un; c'est-à-dire que, pour un marché suivi de livraison, dix transactions se règlent par des versements de différence

En France, les Bourses de commerce ou de marchandises sont des établissements mixtes, semi-officiels, jouissant de la plus grande liberté dans les limites d'un certain cadre légalement défini ; on n'y rencontre que rarement les producteurs et jamais les consommateurs, les affaires s'y traitent par des intermédiaires. Le contrôle administratif officiel porte sur la nature des opérations autorisées, sur le taux de cautionnement exigé des intermédiaires, sur les conditions d'accès à la bourse qui font l'objet de règlements d'administration publique.

a) ***Les organes du marché.*** — A la Bourse de Paris, par exemple, chaque groupe de marchandises admises à la cote constitue un marché à part, représenté à la Bourse et administré par un syndicat particulier, chargé de veiller aux intérêts de ce marché et à l'application du règlement. Ces syndicats sont nés de l'association des commerçants qui, de simple réunion de fait, devint ensuite cercle fermé, puis association professionnelle, et enfin syndicale. Chacun de ces syndicats ou marchés comprend deux organes : l'un, délibératif, le « commerce », assemblée générale des adhérents au syndicat ; l'autre, exécutif, la « commission » ou chambre syndicale. Le règlement de chacun des syndicats organise la police spéciale du marché qu'il représente, mais la police générale de la bourse est l'objet d'un règlement à part, émanant de l'autorité municipale.

Le public des bourses se compose de membres adhérents, de producteurs et d'industriels, de négociants en marchandises effectives, de commissionnaires, de courtiers et de spéculateurs. Tandis que le *courtier* a pour seule fonction de mettre en rapports l'acheteur et le vendeur, le *commissionnaire* achète ou vend les marchandises en son propre nom, mais d'ordre et pour compte d'un commettant ; il suit l'opération jusqu'à son achèvement complet, c'est-à-dire jusqu'à la livraison de la marchandise et au paiement du prix. Le commissionnaire, agissant en son nom, s'engage envers

les tiers avec lesquels il traite; mais, quelquefois, il se borne aussi au rôle de simple intermédiaire, agissant au nom et pour le compte de son commettant sans s'engager lui-même. Il n'est alors qu'un mandataire commercial. Le commissionnaire *ducroire* est responsable de la vente vis-à-vis de l'acheteur, et du règlement vis-à-vis du vendeur. Il a un privilège pour ses frais, débours et commission sur la marchandise qui lui est confiée. Le commissionnaire de bourse est toujours ducroire. Sa rémunération varie de 1 à 5 0/0, selon les conventions et les usages de place; elle se calcule d'ordinaire sur le prix escompté.

Le courtage des marchandises est libre depuis le 1er janvier 1867. Mais on distingue encore les courtiers libres et les courtiers inscrits ou assermentés. Les premiers n'ont aucune condition spéciale à remplir, il leur suffit d'être aptes à faire le commerce. Il leur est seulement interdit de remplir leur rôle d'intermédiaire dans une affaire à laquelle ils seraient personnellement intéressés, sans en prévenir les parties. Le courtage, comme la commission, est déterminé par la convention des parties ou par les usages de place. La loi du 18 juillet 1866 a organisé l'inscription des courtiers sur une liste dressée par le tribunal de commerce, et portant les plus dignes, par leur expérience et leur moralité notoire, d'assumer la responsabilité des ventes publiques et la constatation officielle du cours des marchandises. Aucune limite n'est fixée à leur nombre. Les courtiers inscrits ont pour fonctions : de procéder aux ventes publiques de marchandises; de constater le cours des marchandises dans les bourses; d'estimer les marchandises dans les magasins généraux; de procéder aux reventes et rachats en bourse.

Les courtiers gourmets piqueurs de vin ont été créés en 1813 pour le service de l'entrepôt des vins de Paris. Ils sont chargés, en particulier, de déguster les vins pour en indiquer le cru et la qualité, et ils servent d'experts en cas de contestations.

b) ***Spécialisation des Bourses et caractères des opérations.*** — La marchandise étant absente, il en résulte que le marché de bourse peut porter sur des quantités illimitées, mais qu'il ne peut s'appliquer qu'à des catégories de marchandises très limitées, pouvant être classées en types bien définis, c'est-à-dire fongibles et interchangeables; il permet de traiter des produits éloignés ou même non encore existants, ce qui donne aux transactions le maximum d'étendue dans le temps et dans l'espace. Le fer est traité à Glasgow, le coton au Havre, à Liverpool, Brême, le café au Havre, à Hambourg, le pétrole à Anvers, à Brême, la laine peignée à Anvers, Roubaix-Tourcoing, la laine en suint au Havre, etc. Paris traite les céréales, les farines, le sucre, les huiles de lin et de colza, et l'alcool.

Les marchandises qui font l'objet d'opérations à terme sont toujours d'un type déterminé, seul admis en aliment des marchés. Cette détermination est nécessaire pour la rapidité et la sécurité des opérations, étant donné que les affaires à terme se traitent sans que l'acheteur ait sous les yeux un échantillon du lot vendu. Les types sont déterminés suivant les usages des bourses pour une période plus ou moins longue, d'après des expertises très complètes et très sérieuses. Les produits acceptés en expertise demeurent livrables tant qu'ils sont bien conservés. Mais l'expertise de bonne conservation peut être demandée pour tout lot de produits. Il s'agit donc de ventes sur échantillon, mais celui-ci est commun, connu et accepté de tous.

Les produits choisis, en petit nombre, doivent réaliser certaines conditions : être de production abondante, d'un large commerce, de façon qu'aux époques de livraison les vendeurs ne se trouvent pas dans l'impossibilité de remplir leurs engagements, par suite d'un accaparement des quantités existantes.

Les règlements des bourses déterminent également la quantité de marchandises qui forme l'unité mensuelle de contrat. Les affaires se traitent soit pour

cette quantité minima, soit pour ses multiples. Quand la même marchandise est cotée pour livraison à des termes différents, ces termes s'appellent *époques*. On vend sur mois courant, sur mois prochain ou sur un mois ultérieur. Il appartient toujours au vendeur de demander la liquidation de l'affaire traitée à partir du premier jour du mois désigné pour la livraison. A la Bourse de Paris, on cote sur les quatre premiers mois, les quatre de mars (mars, avril, mai, juin), les quatre derniers mois; une affaire traitée sur quatre mois est réalisable par quart sur chacun de ces mois.

c) ***Modes de vente***. — On distingue : 1. Les *marchés au comptant :* le *comptant compté*, qui comporte règlement immédiat du prix, et le *comptant simple*, avec un certain délai de paiement.

2. Les *marchés en disponible* sont des ventes au comptant dans lesquelles l'acheteur a la faculté d'examiner la marchandise (de « l'agréer »), et de l'accepter ou de la refuser dans un délai très court, fixé généralement à trois jours. On dit que l'acheteur a « la vue en sus », « gré » ou « vue dessus ». Les ventes en disponible sont surtout pratiquées dans les ports.

3. Les *ventes à livrer* sont conclues sur échantillon, à des conditions particulières à chaque sorte de marchandises, sinon à chaque contrat, et en dehors de tout règlement de bourse; le terme est fixé par les parties contractantes. Les ventes maritimes appartiennent à cette catégorie.

4. Les *ventes à terme* sont celles pratiquées en bourse, sur quantités fixes d'espèces fixes; elles sont conclues, sans dérogation, aux clauses et conditions intégrales d'un marché réglementé. On les divise en ventes à terme ferme et en ventes à terme et à prime. Les premières se terminent toujours par la livraison des marchandises; les secondes peuvent être annulées moyennant le paiement d'une certaine somme (*prime*), fixée au moment de la conclusion du contrat.

Opérations à terme ferme. — Le spéculateur qui

escompte une hausse se porte acheteur; celui qui prévoit une baisse se porte vendeur, presque toujours *à découvert*, c'est-à-dire sans avoir la marchandise en sa possession, et dans l'espoir qu'avant l'époque fixée pour la livraison il pourra se la procurer à un prix inférieur. Si les prévisions de l'acheteur ne se réalisent pas, celui-ci peut : ou prendre livraison de la marchandise achetée, ou *faire reporter* l'échéance du terme à une époque plus éloignée. Cette dernière opération prend la forme d'un emprunt sur marchandises qui se traduit par une vente au comptant, suivie d'un rachat à terme. Le vendeur dont les prévisions ne se réalisent pas fera l'opération inverse de la précédente, ce sera un prêt sur marchandise qui se traduit par un achat au comptant suivi d'une revente à terme. Dans la pratique, acheteurs et vendeurs se font souvent contre-partie.

Opérations à prime. — Les marchés conditionnels ou à prime se font également à des échéances déterminées d'avance. On distingue les *primes simples* et les *primes doubles*; les premières sont de deux sortes : la *prime à la hausse* ou *prime plus*, payée par un acheteur qui veut s'assurer une marchandise à un cours donné, en se garantissant contre une baisse subite et importante, et en fixant d'avance le maximum de sa perte par l'abandon pur et simple de la prime; et la *prime à la baisse* ou *prime moins*, payée par un vendeur qui veut placer une marchandise à un cours donné, en se garantissant contre un renchérissement des prix.

La prime double est ainsi nommée parce qu'elle se paye à peu près le double de la prime simple, et qu'elle concède au payeur le droit de se déclarer à son choix acheteur ou vendeur, au moment de la « réponse des primes ».

Les risques illimités, acceptés par les receveurs de primes, s'expliquent : soit par la possession d'un gros stock de marchandises, et la tactique consiste à réduire le prix de revient par des ventes de primes; soit par la

prévision par un spéculateur d'un mouvement contraire à celui que prévoit le payeur; soit dans le cas d'un industriel qui reçoit les doubles primes et se trouve ainsi réaliser soit une vente à un prix avantageux, soit un achat de marchandises qu'il produit à un prix inférieur à son prix de revient.

Marchés mixtes. — Les marchés mixtes ou *facultés* se composent d'une opération ferme et d'une opération conditionnelle; ils donnent le droit de se faire livrer (faculté à la hausse) ou de livrer (faculté à la baisse) une quantité double ou triple de celle qui a été fixée dans le marché. L'acheteur payera un prix supérieur à celui de la cote, le vendeur recevra un prix inférieur.

Arbitrages. — On appelle arbitrages des opérations simultanées en sens inverse (achat et vente), faites en vue de profiter de l'écart de prix existant à la même époque et pour une même marchandise sur des places différentes. Quand les cours d'une même marchandise ne sont pas en parité sur deux marchés, on achète en disponible sur la place où la marchandise est cotée à plus bas prix et on vend simultanément à livrer sur la place où le prix est le plus élevé; on fait ensuite expédier la marchandise du premier marché sur le second. L'arbitrage peut aussi se faire par deux opérations à terme. Les marchandises n'étant pas en parité, on achète à terme sur la place qui cote le plus bas et on vend à terme sur la place qui cote le plus haut. On attend ensuite que la parité se rétablisse soit par la hausse du prix inférieur, soit par la baisse du prix supérieur. On vend ensuite où l'on a acheté et inversement.

d) ***Règlement des opérations.*** — 1. *Règlement par filière.* La filière (*transferable notice*, *Schlussbriefe*) est un avis de livraison, document à ordre, transférable par voie d'endossement. Cet avis est passé par le vendeur à l'acheteur pour prévenir ce dernier que, contre paiement du prix convenu, il lui sera remis à tels jour et heure et à tel endroit désigné un bon de livraison

de la quantité de marchandise convenue. On le considère comme étant à ordre, bien que, dans la pratique, il ne renferme pas cette clause. Dès que le mois de livraison est arrivé, le vendeur peut offrir la marchandise à son acheteur; cette offre est rédigée sur un petit fascicule d'une teneur fixée par les usages et dont la circulation a lieu conformément au règlement du marché.

Chaque unité de contrat nécessite une filière séparée, qui passe successivement d'un acheteur à un autre jusqu'à ce qu'elle parvienne au dernier acheteur qui n'a pas revendu. Le premier vendeur qui met la filière en circulation est *le livreur* ou *créateur de la filière*; le dernier acheteur est l'*arrêteur de la filière* ou *réceptionnaire*. La circulation des filières s'opère par les soins d'agents spéciaux, agréés sur les différents marchés et appelés *liquidateurs* ou *filiéristes*. On distingue : la *liquidation à domicile* de l'acheteur et la *liquidation centralisée*, à date fixe, dans un local spécial.

On appelle *filière tournante* ou *ring* celle qui par endossements successifs revient à son créateur, qui, ayant créé la filière en aliment d'une vente, la reçoit ensuite en aliment d'un achat. Ce cycle complet peut être l'effet d'un hasard, ou bien voulu pour alléger les liquidations de fin de mois.

2. *Caisses de liquidation.* — Les caisses de liquidation, dont la première fut créée au Havre en 1882, sont instituées auprès de la plupart des grandes bourses européennes. Elles sont établies généralement sous forme de Sociétés anonymes, composées de commerçants de la place, liées de fait aux bourses, bien qu'indépendantes en principe. C'est un organe créé par le besoin, conçu et appliqué par les intéressés eux-mêmes, en vue d'écarter les éléments indésirables, c'est-à-dire les joueurs, qui n'ont pas les connaissances suffisantes et qui peuvent troubler le marché en se ruinant eux-mêmes. Leur but est ainsi de régulariser, d'assainir, de moraliser le marché, et d'accroître, avec

la sécurité, la facilité et la rapidité des opérations. Elles jouent un double rôle de garantie et de liquidation.

Pour la garantie, la Caisse s'interpose entre le vendeur et l'acheteur, ou entre chaque spéculateur et le marché tout entier; elle prend à son compte tous les risques d'insolvabilité. Mais, en échange, elle impose à ceux qui traitent avec elle certaines conditions ou obligations : elle se réserve le choix de ses clients et ne leur prête son concours que dans certaines limites déterminées par l'importance de leurs affaires; elle interdit à ses courtiers de faire des opérations pour leur propre compte; elle exige enfin, de chaque contractant, un gage pécuniaire ou couverture. Le contrat prévoit, en effet, le versement à la Caisse : 1. d'un *original deposit*, fourni par chacun des deux contractants à titre de garantie pour l'ensemble des opérations; 2. des *marges* qui peuvent résulter de la variation quotidienne des cours jusqu'à la remise des bulletins d'achat et de vente; elles sont exigées des vendeurs en cas de hausse et des acheteurs en cas de baisse; elles doivent être payées sans notification spéciale, dès affichage des cours, qui rendent ces marges exigibles; elles sont remboursées aussitôt qu'a disparu l'écart des cours qui les a motivées; les Caisses bonifient, d'ailleurs, des intérêts à toutes les sommes qui leur sont versées à titre de garantie. Si un contractant omet de verser une marge ou s'il y a suspension de paiement ou arrêt dans les affaires d'une maison, la Caisse a le droit de liquider d'office la situation du contractant défaillant.

La Caisse joue également le rôle d'une institution de liquidation qui opère surtout par compensation, plus rarement en utilisant la filière transmissible par endossement. La Caisse se substitue entièrement à chaque contractant vis-à-vis de sa contre-partie.

La Caisse donne ainsi une sécurité à peu près parfaite aux contractants pour les marchés enregistrés, ainsi

que dans le choix des intermédiaires; elle limite les affaires au crédit et aux ressources de chacun; elle assure l'exactitude et la sincérité de la cote; elle régularise les opérations et en facilite le règlement; enfin, elle lutte énergiquement contre les fins de mois. On lui reproche : d'immobiliser des capitaux importants, qui peuvent être remplacés d'ailleurs par une remise de titres ou de warrants, ou par une caution solidaire; l'intérêt particulier qu'elle a d'augmenter le nombre des opérations; l'influence qu'elle peut exercer par sa position personnelle sur le marché. Ces inconvénients sont faibles à côté des avantages que nous avons signalés, mais il faut reconnaître que ceux-ci dépendent en grande partie de la valeur des personnes qui administrent la Caisse et des règlements qu'elle s'impose volontairement. C'est ainsi qu'elle a très bien réussi au Havre et n'a pu s'adapter à Paris.

e) *Les prix en Bourse.* — C'est dans les bourses que l'influence de l'offre et de la demande s'exerce le plus exactement sur les prix. Les raisons en sont les suivantes : 1) les transactions portent sur des valeurs identiques ou sur des produits-types, de telle sorte que la quantité intervient seule dans la fixation du prix; 2) acheteurs et vendeurs sont réunis dans un même local et formulent à haute voix leurs offres et demandes; les prix pratiqués sont aussitôt inscrits à la cote, de manière à renseigner tout le monde sur la situation du marché. Ces conditions remplies permettent à la concurrence de s'exercer pleinement, en assurant l'unité de prix sur chaque marché. D'autre part, grâce à la facilité actuelle des communications téléphoniques et télégraphiques, qui permettent de faire connaître dans chaque Bourse les prix pratiqués dans les autres bourses du monde entier, il s'établit forcément une certaine solidarité entre les principaux marchés. Il serait très utile, à cet égard, que les heures d'ouverture des grandes bourses mondiales fussent concordantes, et que, pour notre compte, nous puissions

accélérer nos moyens de transmissions télégraphiques et téléphoniques, beaucoup moins rapides que ceux qui existent, par exemple, entre Londres et New-York.

Si l'unité de prix n'est jamais complète entre les différentes places, l'écart reste pourtant toujours assez étroit, ramené par les opérations d'arbitrage à une différence qui ne dépasse guère les frais d'achat, de transport et d'assurance des marchandises, droit de douane mis à part.

Le cours du terme diffère généralement de celui du comptant; si la spéculation est à la hausse, le cours du terme sera plus élevé, — la différence s'appelle *report*; — si, au contraire, la spéculation est à la baisse, c'est le cours du comptant qui est supérieur, — et la différence s'appelle *déport*. Les prix diffèrent également pour les opérations à terme traitées ferme ou à prime; le vendeur à prime fait payer les marchandises plus cher que le vendeur ferme. La différence se nomme *écart*.

f) ***Le rôle du marché à terme. — La spéculation.*** — Le marché à terme représente le dernier stade de l'évolution des méthodes commerciales; c'est un baromètre pour la marche des prix : 1) il aboutit à la création de types qui servent d'étalons, de points de repère, et la cote s'établit sur ces types que peu à peu tous les producteurs arrivent à livrer; 2) il permet à l'industriel, à l'agriculteur et au commerçant de s'assurer contre les fluctuations éventuelles des cours, — un achat de betteraves est couvert par une vente de sucre ou d'alcool, — de telle sorte que, dans bien des cas, on cherche moins un approvisionnement ou un débouché que l'assurance d'un certain prix; 3) le prix se rapproche de sa plus juste expression par l'étendue du marché et le nombre des participants; plus le marché est large, plus il y a de participants; 4) le contrat devient impersonnel et se trouve soustrait à l'influence des contractants par suite de l'anonymat des opérations et de la fongibilité de la marchandise. L'important, c'est d'être renseigné sur les stocks visibles, sur l'évaluation des stocks invisibles,

sur l'état des récoltes depuis l'ensemencement ; ce qui nécessite le perfectionnement des statistiques pour éviter celles qui sont erronées ou tendancieuses.

La spéculation a pour but de prévoir une suite d'événements et leurs conséquences économiques ; elle apparaît comme un stimulant, une force égalisatrice dans le temps, comme elle est aussi une aide très sérieuse pour la répartition exacte dans l'espace[1]. Il s'agit d'atténuer les inégalités provenant des risques climatiques et des évolutions périodiques de la nature ; le risque spéculatif n'est pas artificiel, il n'est pas une création du spéculateur, c'est un risque naturel et préexistant que le spéculateur endosse ; il prend naissance avec la marchandise et il est inéluctable avec l'irrégularité des récoltes et l'extension des débouchés.

La spéculation attire les capitaux disponibles, grâce auxquels des quantités considérables de marchandises peuvent être conservées en magasin et ne pas venir sur les marchés quand ils sont encombrés ; elle augmente le volume des transactions de tout le « flottant », elle provoque la formation de stocks, la marchandise suit le terme ; les offres ou les demandes importantes se trouvent amorties et ne provoquent pas de brusques fluctuations ; elle diminue l'écart entre le cours du terme et celui du comptant et met un frein aux reports et aux arbitrages.

L'acheteur spécule à la hausse, le vendeur spécule à la baisse, c'est-à-dire que le premier achète à un bas prix que sa demande tend à relever, tandis que le second vend à un haut prix que son offre tend à faire

1. « La spéculation, écrit M. Cl. Jannet, consiste, comme l'indique l'étymologie, à prévoir les chances de gain pour les réaliser et les chances de perte pour les éviter. Elle est l'essence même du commerce, parce que, les prix courants des produits variant incessamment selon les temps et les lieux, le commerçant est exposé dans son service d'approvisionnement à subir la dépréciation des marchandises achetées par lui... L'essence du commerce n'est-elle pas d'acheter en vue de revendre, ce qui comporte essentiellement la spéculation, c'est-à-dire la prévision de la hausse et de la baisse des prix. »

baisser. Si une belle récolte s'annonce, le spéculateur vend et abaisse le prix en vue d'étendre la consommation; s'il prévoit une récolte déficitaire, le spéculateur achète et fait hausser les prix en vue de restreindre la consommation. La spéculation tend donc à proportionner les prix à la puissance d'absorption du milieu. Elle donne ainsi un avertissement des mouvements futurs et tend à atténuer les écarts de cours en les prévoyant. Mais cette influence salutaire ne s'exerce qu'à condition que les prévisions soient justes; en cas contraire, la spéculation accentue les écarts et son rôle est néfaste, non seulement pour son auteur, mais encore pour la société.

g) ***Les maladies de la Bourse. Abus et réformes.*** — Le marché à terme rencontre des adversaires, même dans les milieux industriels. Les Anglais n'y ont pas recours; ils remplacent le marché à terme par les ventes aux enchères publiques, par la répartition des importations suivant les besoins et les facilités accordées par les banques sous forme d'avances. Les Allemands l'ont supprimé pour le rétablir à moitié, mais ce sont leurs cartels qui en tiennent lieu dans une certaine mesure. Chez nous, on lui reproche ses brusques fluctuations, qui obligent l'industriel à se couvrir. Celui-ci profite peu de la hausse et doit subir presque complètement la baisse; au risque d'insolvabilité du client, il lui faut ajouter celui du courtier. Les opérations de bourse nécessitent des frais supplémentaires, des pertes de temps. L'industriel n'aime pas les éléments spéculatifs, il recherche surtout des prix stables.

A ces critiques générales s'ajoutent quelques abus que l'on travaille à faire disparaître.

1) Nous avons vu que l'utilité de la spéculation est subordonnée à l'exactitude de ses prévisions. Or, le *jeu de bourse* est justement l'opération de toute personne étrangère à l'article sur lequel elle spécule; on peut dire que le jeu est l'inverse de la spéculation; au lieu d'apprécier les faits, le joueur se fie exclusivement au

hasard. Il s'agit donc de l'écarter, mesure d'application plus difficile en pratique qu'en théorie, car il n'est pas facile de distinguer le professionnel du non-professionnel, et il ne serait pas juste d'exclure de la bourse un groupement de consommateurs qui voudrait se livrer à des approvisionnements. Les Caisses de liquidation visent bien à éliminer le joueur, et l'article 8 de la loi de finances du 27 février 1912 le pourvoit d'office d'un « conseil » en stipulant que quiconque ne s'occupe pas professionnellement de l'achat ou de la vente des marchandises ne peut traiter, en bourse, que par l'intermédiaire d'un courtier ou d'un commissionnaire[1].

2) *L'agiotage* consiste dans des manœuvres ayant pour but de provoquer artificiellement la hausse ou la baisse; au lieu de chercher à prévoir les événements, l'agioteur vise à les détourner de leur cours, à les manœuvrer et à les fausser. Tel est le but des ententes désignées sous le nom de *corner*, *ring* ou *pool*[2]. Ce sont des groupements éphémères, en vue d'un bénéfice à prélever rapidement, et qui disparaissent quand le résultat s'est produit. Le corner agit surtout à la hausse, en constituant des stocks énormes; son succès dépend de sa rapidité; il ne faut pas que les vendeurs à découvert aient deviné son existence; le monopole seul procure la réussite, mais généralement le corner n'y peut arriver, faute de temps, et il réussit rarement. L'opération se fait en achetant tous les stocks disponibles et en limitant les ventes aux besoins de la consommation journalière. Cet accaparement oblige les vendeurs à découvert à se racheter en payant de grosses différences qui sont le plus net des bénéfices du corner. Suivant l'expression de M. Ch. Brouilhet, celui-ci doit être

1. Une proposition de loi déposée en 1913 tendait à interdire la spéculation sur les denrées alimentaires en écartant des Bourses de commerce les non-professionnels et en limitant à quatre mois la durée des marchés à terme et des ventes à livrer sur les blés et farines.

2. Suivant M. P. de Rousiers, le *corner* est l'impasse où l'on accule les concurrents; le *ring* est l'anneau, le cercle dans lequel on les enferme; le *pool* est la mare où on les noie.

considéré comme une « excroissance » de la spéculation, qui manque de prise sur l'offre et la demande. L'accaparement spécial de bourse, appelé encore *étranglement*, ou *fin de mois* à la Bourse de Paris, repose, en moins grand, sur le même principe.

L'absence de publicité des opérations, qui est nécessaire au succès de ces manœuvres d'agiotage, disparaît par la création du *Répertoire*, imposé par la loi de finances de 1912, à tous les intermédiaires qui opèrent en bourse, et qui doit indiquer toutes les opérations d'achat et de vente. Le registre, coté et paraphé au tribunal de commerce, sert en outre à la perception d'un impôt proportionnel à la masse des opérations (droit de statistique), et permet de se rendre compte de l'importance des transactions par un enregistrement authentique.

On peut aussi avoir recours aux sanctions des articles 419 et 420 du Code pénal, mais il est difficile de faire la preuve de la spéculation illicite, c'est-à-dire non justifiée par les besoins de ses approvisionnements, par la couverture de ses opérations professionnelles ou par de légitimes prévisions industrielles ou commerciales.

Il y aurait lieu, enfin, de limiter à un maximum l'indemnité que le spéculateur-acheteur peut réclamer au vendeur défaillant, c'est la *fin de mois limitée*, ou bien de donner pouvoir à l'administration du marché de réduire le cours de liquidation dans la mesure qui lui paraîtra équitable, ou encore d'accorder au vendeur défaillant un délai pour la livraison des marchandises. A la Bourse de Paris, en cas analogue, l'acheteur, faute de livraison à l'échéance, peut, à son choix, faire racheter la marchandise par courtier assermenté aux frais, risques et périls du vendeur, ou bien considérer la vente comme résolue à son profit. En cas de contestation, les Chambres syndicales fixent le cours de liquidation auquel se font obligatoirement la résiliation ou le rachat[1].

1. L'avant-projet, présenté en 1912 par la Commission extraparlementaire nommée en 1910, prévoit : *a*) une clause accordant en liquidation :

3. La *contre-partie* substitue le contrat direct ou de contre-partie à ce qui devrait être un contrat de commission ou de mandat. La perte du client sera gagnée par le contre-partiste, et cette opposition d'intérêts entre les deux parties provoque souvent des manœuvres frauduleuses; l'intermédiaire cherchera à « compenser », à « appliquer » les achats et les ventes dont il a recueilli les ordres. La contre-partie doit être interdite complètement entre courtiers et non-professionnels et ne doit être autorisée entre courtiers et professionnels que si ces derniers en sont prévenus.

au vendeur, un délai supplémentaire de 8 à 30 jours pour livrer la marchandise; à l'acheteur, une indemnité compensatoire du dommage résultant du défaut de livraison de la marchandise à la date fixée dans le contrat; *b*) la tenue du répertoire; *c*) l'obligation du recours à un courtier pour les non-professionnels; *d*) la nomination d'une Commission administrative, chargée de veiller à l'application des lois et règlements; (*e* l'interdiction aux intermédiaires de faire la contre-partie.

CHAPITRE VII

LES PRIX

Le prix est l'expression de la valeur. On distingue deux sortes de valeurs : la *valeur d'usage*, qui représente l'intérêt que nous attachons personnellement à l'objet, et la *valeur d'échange*, qui s'exprime pratiquement dans le prix ; la première est fondée sur le désir : c'est le point de vue du consommateur ; la seconde correspond aux dépenses de fabrication : c'est le point de vue du producteur. Cette double conception de la valeur explique les deux séries de facteurs qui interviendront dans l'établissement des prix : les facteurs psychologiques et les facteurs statistiques ; elle montre aussi la complexité du problème des prix et l'impossibilité de le résoudre exactement avec les seules données de l'offre et de la demande.

1. **La formation des prix.** — *a*) ***L'offre et la demande.*** — Toutes choses égales, le prix d'une marchandise s'élève si cette marchandise est plus demandée qu'offerte, il s'abaisse en cas contraire. En d'autres termes, la hausse des prix se produit quand les besoins du marché surpassent les disponibilités et, inversement, la baisse a lieu quand les approvisionnements surpassent les besoins. Mais il n'est pas exact de transformer cette observation en loi mathématique et de dire :

« Les prix sont en raison directe de la demande et en raison inverse de l'offre[1]. » L'intérêt du consommateur est lié à l'importance de la demande qui attire le produit, de même que l'intérêt du producteur n'est pas de restreindre sa fabrication. En second lieu, il n'y a aucune précision mathématique entre les prix et les rapports de l'offre et de la demande; la formule de Gregory King, rappelée par M. Fontana-Russo, à propos du blé et du charbon, montre qu'à une légère extension de la demande correspond une forte augmentation du prix. Si la quantité offerte est, dans certains cas, possible à déterminer, la quantité demandée est impossible à préciser. Enfin, on peut renverser les termes et substituer l'effet à la cause en disant aussi justement que l'offre et la demande dépendent des prix. « En thèse générale, remarque Cournot, la consommation, la vraie demande, se subordonne au prix et non le prix à la demande. »

b) *Les éléments psychologiques*. — Comme l'a montré G. Tarde, les prix sont aussi déterminés par des comparaisons de désirs et de jugements; tout ce qui influe sur l'état psychologique des acheteurs ou des vendeurs éventuels doit être regardé comme facteur du prix : la vue des objets, les différentes formes de publicité, la connaissance de certains faits extérieurs, les suggestions de personne à personne, la conversa-

1. « Les prix hausseront, écrit M. de Foville, quand les besoins du marché en surpasseront les disponibilités et réciproquement. En somme, c'est presque à cela que se réduit la loi de l'offre et de la demande. Mais, par cela même que cette loi résume et domine tout le jeu des conventions humaines, elle n'éclaircit pas grand'chose. L'offre? La demande? Les besoins du marché et ses disponibilités? Et la loi de l'offre et de la demande est moins une loi, en somme, qu'un mécanisme : le mécanisme automatique qui, finalement, traduit en hausse ou en baisse l'inégale poussée des courants contraires et complexes que tout commerce libre met aux prises. » Et c'est aussi l'avis de Cournot : « Quand les auteurs ont dit que le prix est en raison inverse de la quantité offerte, ils ont énoncé une vérité triviale s'ils ont seulement voulu dire que l'offre avilit le prix de la marchandise, et un théorème manifestement faux s'ils ont pris ces mots de raison inverse dans le sens précis qu'on leur donne en mathématique. »

tion, etc. Les variations de longue envergure obéiront dans les grandes lignes à l'offre et à la demande, tandis que les facteurs psychologiques influencent surtout les mouvements quotidiens.

Sur les marchés ou dans les bourses, les facteurs psychologiques sont inspirés par les lois de l'imitation et par les phénomènes de psychologie des foules. Quatre influences s'exercent : celle des acheteurs les uns sur les autres, celle des vendeurs les uns sur les autres, celle des acheteurs sur les vendeurs, et inversement. Des « courants » d'influence se forment : c'est tantôt la confiance optimiste à la hausse, tantôt la crainte pessimiste à la baisse, tantôt le découragement qui produit la stagnation des cours. La masse des spéculateurs est très sensible, crédule, impulsive; le moindre bruit trouve un écho; le jour de la semaine, l'approche d'une fête, les phénomènes climatiques font sentir leur influence sur les cours. Cette sensibilité extrême a pour conséquence une tendance à l'exagération, qui se répercute d'une valeur sur une autre ou d'un produit sur un autre.

c) ***Les éléments statistiques***. — C'est seulement en tant que connues qu'agissent les variations de l'offre et de la demande, mais elles sont le plus souvent très mal connues ou connues trop tard pour exercer leur action sur les prix. Les statistiques comportent des imperfections involontaires et des imperfections voulues; elles sont officielles ou privées : les premières sont plus sûres, mais plus lentes; les secondes, plus rapides, mais offrant moins de garantie. En thèse générale, les prix sont établis sur des prévisions de récoltes pour les denrées agricoles ou d'extraction pour les produits minéraux, parfois volontairement faussées, et, quand les statistiques exactes sont établies, le prix est fixé depuis longtemps et déjà impressionné par les récoltes futures. D'autre part, tout le disponible est loin d'être offert sur les marchés, l'importance des stocks est ignorée, de même que les quantités qui s'écoulent

dans les ventes inidviduelles en dehors des bourses et des marchés. Les statistiques doivent aussi tenir compte des quantités en cours de transport, soit par fer, soit par eau, du flottant, de celles qui sont emmagasinées dans les entrepôts ou les magasins généraux, importées ou exportées. Toutes les améliorations apportées aux statistiques et à la documentation, au double point de vue de la rapidité et de l'exactitude, contribueront à la formation rationnelle des prix et à leur régularisation[1].

d) ***Influence de la répartition des offres.*** — Lorsque la récolte est terminée, l'agriculteur est généralement pressé de vendre pour rentrer dans ses déboursés; aussi voit-on, pour les céréales par exemple, les prix descendre en août, septembre, octobre, pour s'élever ensuite progressivement à mesure que les stocks se font plus rares. Ce sont les influences saisonnières qui s'exercent aussi sur les marchandises qui ne se conservent que difficilement et qui ne sont produites qu'à une certaine époque de l'année : fruits, primeurs. L'emploi des procédés frigorifiques, pour la conservation et le transport des denrées périssables, joue à cet égard un rôle régulateur très important et qui est appelé à grandir encore.

Si l'on veut empêcher le cultivateur d'avilir les prix

1. L'*Institut international d'agriculture* de Rome a pour objet de concentrer, d'étudier et de publier, le plus rapidement possible, les renseignements statistiques concernant toutes les productions agricoles et les prix pratiqués sur les différents marchés. Il fournit notamment la production totale sous forme de pourcentage (indice unique), indiquant les fluctuations de l'offre.

Pour le coton, les *Départements de l'agriculture*, aux États-Unis, dans l'Inde, en Égypte, font connaître au printemps les surfaces ensemencées (*acreage*); aux États-Unis, les stations météorologiques fournissent des renseignements sur la température; des experts officiels et privés estiment l'état des récoltes et des quantités de matière qui sortent des usines d'égrenage. De son côté, l'*Association internationale cotonnière* établit chaque année le chiffre de l'outillage des usines, les quantités consommées, le stock existant au 31 août; ces chiffres sont comparés aux estimations de la récolte.

Le *Syndicat des marchands de soie* de Lyon publie chaque année la production mondiale détaillée de ce textile.

en se causant préjudice à lui-même, il faut lui donner le moyen d'obtenir facilement des avances, tout en restant libre de vendre au moment favorable. Tel est le but des élévateurs aux États-Unis et en Russie, et des organisations coopératives allemandes (*Kornhäuser*) pour la vente des céréales.

e) ***Le rôle du prix de revient.*** — Suivant l'expression de M. de Foville, le prix de revient est le « point de ralliement » des prix de vente. Lorsque la hausse s'exagère, il en résulte un ralentissement de la consommation et un développement de la production ; comme l'offre s'accroît et que la demande diminue, la situation se renverse. Il en est de même si la baisse est trop forte, c'est la production qui se restreint et la consommation qui s'étend ; la hausse reprend et les prix se rapprochent de nouveau du coût de production. L'influence du prix de revient est d'autant plus forte que l'écoulement du produit doit être plus rapide, que le marché est mieux protégé et à l'abri de la spéculation, et que la production peut facilement s'accroître ou se restreindre.

Il ne faut pas perdre de vue, toutefois, les difficultés que l'on éprouve à établir un prix de revient exact, particulièrement dans certaines branches comme l'agriculture et les mines ; partout, d'ailleurs, en raison du pourcentage des frais généraux qu'on lui incorpore, il n'est que provisoire au cours de l'exercice et ne peut être régularisé qu'à l'inventaire. C'est donc un prix théorique, qui ne peut pas représenter une base aussi solide que le prix de vente qui se forme chaque jour. De même que, comme nous l'avons vu, l'offre et la demande réagissent sur les prix, le prix de vente réagit sur le prix de revient pour réduire certains de ses éléments, solution que l'industriel préfère à une réduction de la fabrication devant la baisse des prix de vente.

f) ***Les interventions artificielles.*** — La concurrence est le grand ressort de toute la machine économique,

le régulateur de la production et de la répartition. Mais, comme toute force qui n'est pas contenue et canalisée, surtout quand elle s'exerce sur un domaine aussi vaste que le marché universel, la concurrence conduit à des excès qui ont provoqué un mouvement de réaction, aux formes diverses : ententes industrielles et commerciales, protection douanière, entreprises de valorisation, taxes municipales, dont le but est le même : arriver à la fixation d'un prix rationnel.

1. Comme nous l'avons vu plus haut (ch. I), *les trusts* et les *ententes* réalisent dans leurs fabrications des réductions de frais dont ils pourraient faire participer les consommateurs. Mais ils ne sont poussés à le faire que dans la mesure où la concurrence les y oblige, et leur but principal est justement de réduire cette concurrence pour obtenir un quasi-monopole de fait qui leur facilite la hausse des prix sur le marché intérieur. Cette hausse est favorisée par les droits protecteurs et elle permet de consentir, sur le trop-plein de leur production, des prix réduits pour l'exportation. C'est le *dumping*. Les trusts américains vendaient beaucoup de leurs produits (machines à écrire, machines à coudre, produits chimiques, etc.) meilleur marché à l'étranger qu'à l'intérieur. Les cartels allemands opéraient de même en accordant à leurs membres des primes à l'exportation, analogues à celles que recevaient les fabricants de sucre de betterave avant la Convention de Bruxelles.

2. En principe, *le droit de douane* relève le prix dans la mesure où la marchandise manque au pays qui la produit habituellement. M. Fontana-Russo, qui a étudié très en détail ces questions d'incidence et de répercussion des droits de douane, distingue les cas suivants : *a*) Production abondante dans les pays exportateurs et production restreinte dans le pays protecteur : incidence presque entière sur les consommateurs ; *b*) production faible dans les pays exportateurs et abondante dans le pays protecteur, quoique insuffisante à la consomma-

tion nationale : incidence du droit répartie entre le producteur et le consommateur, dans une proportion qu'il n'est pas possible de répartir exactement; *c*) production abondante des deux côtés : incidence partielle, mais plus forte à la charge des producteurs étrangers; *d*) production restreinte des deux côtés : incidence du droit presque entièrement à la charge des consommateurs.

3. Depuis 1906, plusieurs États, en vue d'enrayer la baisse croissante des prix de quelques produits d'exportation, ont essayé des *mesures artificielles de « valorisation »*. Celle-ci peut s'effectuer de trois manières : *a*) en retirant du marché une partie de la récolte; *b*) en réduisant la production; *c*) en fixant un prix minimum de vente. De même que les trusts, les entreprises de valorisation doivent, pour réussir, s'étendre sur une forte part de la production mondiale du produit.

Pour la *valorisation du café*, qui représente à lui seul la moité de ses exportations, le Brésil a procédé par trois étapes : *a*) il a acheté la moitié de la grosse récolte de 1906, soit 7 millions de sacs; *b*) il a emprunté les sommes nécessaires au règlement de son opération, en les gageant sur le café déposé dans les grands entrepôts de New-York et d'Europe; *c*) la marchandise a été revendue graduellement, par étapes, sur chacune des années suivantes, de façon à ne pas déprécier les prix; ceux-ci sont remontés de 30 francs le sac, en 1906, à 84 francs en 1912, favorisés par une série consécutive de faibles récoltes et par la conduite méthodique de l'opération.

En 1912, le Brésil a édicté une loi de défense et de mise en valeur du *caoutchouc*, en vue d'encourager l'exploitation par des primes aux planteurs et des exemptions d'impôts, les industries de transformation de ce produit, son transport et son commerce, notamment par l'organisation d'expositions spéciales.

L'Italie a valorisé le *soufre* et les *produits dérivés des agrumes*. Une loi du 15 juillet 1906, étendant ses effets

jusqu'en 1918, a créé un Consortium des producteurs de soufre, dans le but de réunir et de vendre toute l'extraction pour le compte et dans l'intérêt commun des associés. L'ouverture de nouvelles mines doit être autorisée par l'État; le consortium détermine les prix normaux de vente selon les différentes qualités; il gère des magasins généraux où les dépôts de soufre donnent lieu à des certificats sur lesquels la Banque de Sicile, affiliée au Consortium, et sa filiale, la Banque autonome de Crédit minier de Sicile, avancent jusqu'aux quatre cinquièmes de la valeur du soufre déposé. Cette entreprise a eu pour résultats de développer les ventes, tout en réduisant notablement le nombre des mines, par la suppression des moins importantes et des moins adaptées.

La Chambre des agrumes, fondée en 1908, contrôle les fabriques d'acide citrique et fixe chaque année le prix minimum de vente. Elle pratique le même système de dépôt et d'avance que le Consortium du soufre, par l'intermédiaire de la Banque de Sicile.

En vue d'enrayer la baisse du prix des *raisins secs*, la Grèce a constitué en 1905 une « Société privilégiée pour favoriser la production et le commerce du raisin de Corinthe », ayant pour fonctions d'accroître les débouchés et d'obtenir une hausse des prix. Cette société s veille l'interdiction de nouvelles plantations, achète les raisins à un prix minimum fixé par l'État et perçoit une taxe sur les produits exportés ou déposés dans ses magasins.

En 1910, l'Allemagne a constitué un syndicat obligatoire des producteurs de *sels de potasse*, en vue d'éviter la surproduction qui avait provoqué la crise de l'année précédente. La loi établit d'abord une limitation obligatoire de l'extraction et le coefficient de participation de chaque exploitant; elle fixe un prix maximum pour l'intérieur et un prix minimum pour l'exportation, et prescrit certaines obligations pour les conditions du travail (minimum de salaire, contrat collectif).

4. Notre législation autorise encore l'institution de *taxes municipales* sur le pain et la viande. L'article 479 du Code pénal punit les boulangers et bouchers qui vendent à un prix supérieur à la taxe officielle. Si la taxe de la viande est tombée à peu près complètement en désuétude, en raison de la diversité infinie de la qualité des morceaux, l'usage de la taxe du pain, dont le type de qualité ordinaire est assez uniforme, a subsisté dans beaucoup de communes. Le pain qui ne rentre pas dans le type courant échappe à la taxe.

5. *Les monopoles d'État.* — Par suite de nécessités fiscales, l'État monopolise à son profit la vente de certains produits d'un large emploi (sel au Japon, allumettes en France), d'une fabrication dangereuse (allumettes, poudres en France), d'une production très localisée (camphre au Japon), ou d'un usage plus nuisible qu'utile (alcool en Suisse, — supprimé en Russie en 1914, — tabac en France et au Japon).

Les prix de monopole doivent se conformer à des règles de même nature et ne sont pas nécessairement plus élevés que les prix de concurrence. Le monopole n'a intérêt à hausser les prix que jusqu'à une limite donnée, au delà de laquelle la vente se restreint et les bénéfices décroissent. D'après Cournot, il faut considérer avant tout la relation entre le prix et la demande. Pour chaque marchandise et à chaque prix correspond une demande différente : le produit est d'autant moins demandé qu'il est plus cher et d'autant plus demandé qu'il est meilleur marché; en d'autres termes, la demande diminue quand le prix s'élève et augmente quand le prix s'abaisse, et cette relation varie d'un produit à un autre

L'une des propriétés du monopole est de faire payer dans certains cas des prix différents à des catégories différentes de consommateurs, soit d'après le mode d'emploi (alcool industriel et alcool-boisson), soit d'après la fortune représentée par un de ses modes d'évaluation (loyer ou impôt). C'est la différence entre

l'économie privée, qui ne recherche que le prix maximum, et l'économie publique, quicomporte toute une série de prix s'échelonnant du bénéfice maximum à la gratuité.

g) *Le mécanisme des substitutions* — Qu'il s'agisse des métaux, des combustibles, des aliments, des textiles, chaque produit a des succédanés qui, suivant les fluctuations de leurs prix, se substituent les uns aux autres. Il en est de même des besoins qui, d'une part, par suite de leurs variétés et de leur nombre croissant, et, d'autre part, en raison de la limitation des budgets domestiques, entrent en lutte pour accaparer les facultés d'achat de chaque individu et se remplacent les uns les autres quand ils ont cessé de plaire ou quand ils deviennent trop onéreux. C'est ce mécanisme remarquable que Paul Leroy-Beaulieu a étudié et résumé dans cette formule : « La double loi de substitution des besoins les uns aux autres et des produits entre eux se joue des prétendues lois mathématiques générales sur les prix... Elle rend impossible l'usage des mathématiques en économie politique. »

Le mécanisme des substitutions joue aussi bien en régime de monopole qu'en régime de libre concurrence; il constitue la meilleure sauvegarde du consommateur contre toutes les prétentions excessives; « c'est une concurrence naturelle entre les choses », qui s'applique, d'ailleurs, aussi bien aux personnes, — les hauts salaires poussent à l'emploi des machines, la main-d'œuvre féminine remplace le travail masculin, — qu'à l'organisation industrielle par la substitution d'un agencement à un autre, d'une force motrice à une autre.

h) *Les éléments d'appréciation des prix* servent à se rendre compte de la position de place sur un marché donné. Il faut tenir compte de l'estimation de la récolte en perspective, et, notamment, des conditions climatiques favorables ou défavorables; de la marche de l'industrie; de l'importance des marchandises en cours

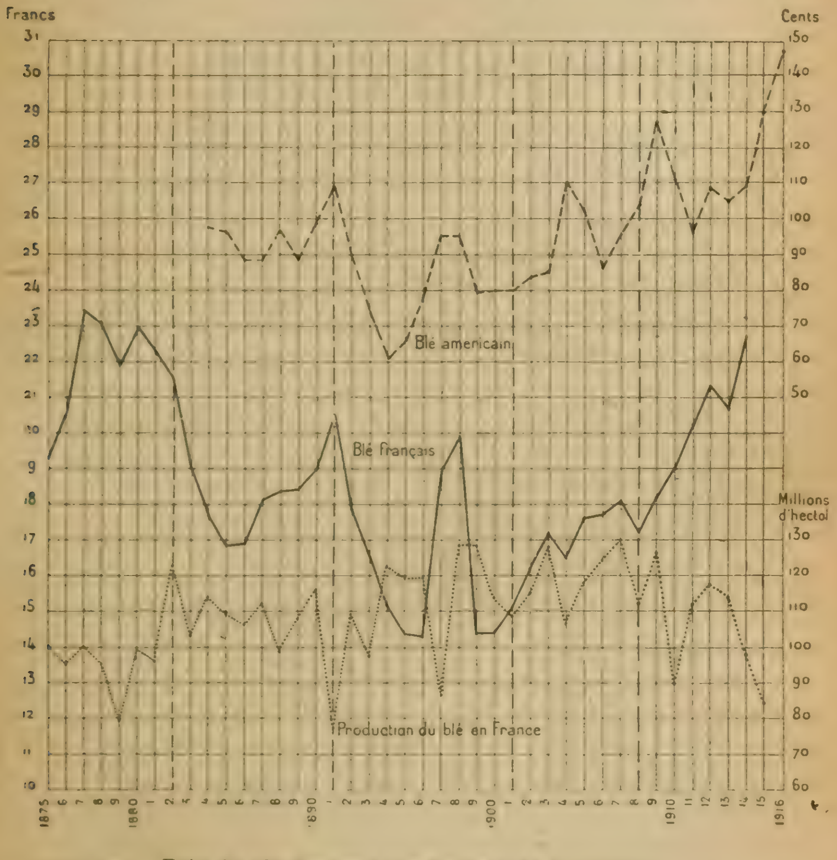
de transport et en attente dans les ports, ou conservées chez le producteur ou approvisionnées par le transformateur; de la situation du marché aux points de vue des stocks du commerce, de la perspective des affaires, de la tendance des prix par l'allure du « terme », du moment favorable ou défavorable à la consommation; des difficultés de transports qui se traduisent périodiquement par l'encombrement des voies ferrées ou le chômage des voies d'eau ; enfin de la situation politique dans ses répercussions sur l'état des affaires et les fluctuations de bourse.

2. **Les facteurs d'établissement et de variation des prix.** — *a*) ***Les facteurs géographiques*** sont prépondérants sur les prix des produits agricoles. Ils sont représentés par la densité de population, la fertilité du sol et les conditions climatiques, principalement les chutes de pluie. Aux États-Unis, dans le seul État de l'Ohio, une variation de 12 à 13 millimètres sur la moyenne de la quantité d'eau tombée modifie la récolte de plus de 5 millions d'hectolitres. En Australie, les rendements en blé sont dans la même dépendance, et il existe pour chaque État une relation entre le nombre de centimètres de pluie et le nombre des moutons qu'on peut élever par unité de superficie. Les récoltes de l'Inde sont liées à l'arrivée de la mousson d'été. Dans les régions vinicoles, le prix des grands crus est surtout influencé par les conditions climatiques dont dépend la qualité du vin, cause essentielle des variations de prix. Il existe, d'ailleurs, un cycle climatique d'une durée de 33 à 35 ans, formé de deux périodes, sensiblement égales et alternativement pluvieuses et sèches, dont la répercussion sur les récoltes doit se traduire dans les prix.

L'industrie est avantagée par des conditions naturelles qui déterminent le plus souvent sa localisation : voisinage des mines de houille ou des forces hydrauliques, proximité des matières premières lourdes, tels que les minerais, situation favorable auprès des voies

de transport et, notamment, d'une voie d'eau navigable, présence d'un marché de consommation.

b) ***Les facteurs techniques.*** — Le prix de vente oscillant toujours autour du coût de production, tout ce

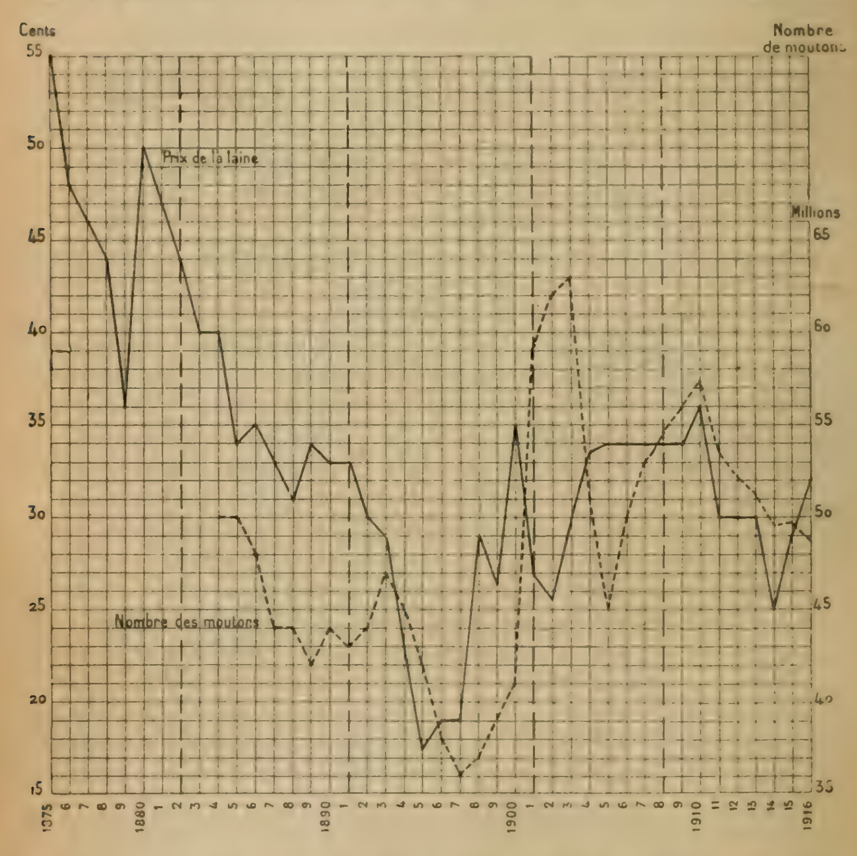


——————— Prix du blé français (en francs par hectolitre).
·················· Production annuelle du blé français.
- - - - - - - Prix du blé rouge d'hiver n° 2, à New-York (en cents par bushel).

VARIATIONS COMPARÉES DES PRIX ET DE LA PRODUCTION DU BLÉ.

qui tend à abaisser le prix de revient produit naturellement une réduction correspondante du prix de vente. Dans l'industrie, le perfectionnement incessant du machinisme, aidé par le mouvement de concentration, qui permet la réduction des frais généraux, a favorisé

l'accroissement de la production, tout en réduisant la part de la main-d'œuvre. Si les salaires ont doublé au cours du siècle dernier, il ne faut pas perdre de vue en regard que la quantité de travail humain incorporée



Prix de la laine fine à New-York (au 1er janvier, en cents [par livre anglaise).
Nombre des moutons aux États-Unis.

VARIATIONS COMPARÉES DES PRIX DE LA LAINE ET DU NOMBRE DES MOUTONS.

dans la production a diminué, et dans 100 francs de marchandises il y a moins aujourd'hui de frais de main-d'œuvre qu'autrefois [1]. D'ailleurs, le pourcentage

1. D'après la grande Enquête américaine de 1898 sur la productivité comparée du travail manuel et du travail mécanique, la fabrication de

de ces frais est essentiellement variable avec chaque genre d'industrie et varie de 3 à 55 0/0, depuis les fabrications alimentaires jusqu'à l'extraction des produits minéraux.

Parmi les transformations techniques qui ont exercé une influence considérable sur la réduction des prix de revient, signalons principalement : l'emploi des méthodes de synthèse (dans la fabrication des parfums, médicaments, matières colorantes); l'emploi du four électrique dans la production de l'aluminium, carbure de calcium, engrais azotés, ferros-alliages, etc.; l'utilisation des sous-produits (laitier et gaz des hauts fourneaux, etc.). La fabrication en séries pousse à la démocratisation de l'article; c'est la fabrication « pour le million », c'est-à-dire pour un nombre très élevé de consommateurs; elle a conduit à l'interchangeabilité des pièces séparées, qui facilite l'exportation à longue distance, et à la « standardisation des types, qui pousse à uniformiser les dimensions. La « théorie de la valeur décroissante », exposée par M. D. Bellet, signifie qu'à mesure que la production d'un objet augmente, son prix doit s'abaisser dans une proportion très notable pour atteindre les nouvelles couches de consommateurs qui sont nécessaires à son écoulement.

c) ***Les facteurs économiques.*** — Le développement des moyens de transport, l'accroissement de la vitesse, la réduction des tarifs ont contribué à la diffusion des produits et au nivellement des prix. C'est ce que l'on constate, notamment, dans les pays neufs, Inde et États-Unis, au fur et à mesure que les chemins de fer pénètrent dans les régions productrices. L'influence des frais de transport est d'autant plus sensible que le produit a moins de valeur, de telle sorte que l'éloignement du lieu de production influe beaucoup plus sur le

500 yards de cotonnade croisée, par exemple, exigeait : *a*) travail à la main : 3 ouvriers, 19 opérations, 7 531 heures, payées 135,61 dollars; *b*) travail à la machine : 252 ouvriers, 43 opérations, 84 heures, payées 6,81 dollars.

prix des matières encombrantes (minerais, bois, combustibles) que sur celui des produits d'un prix relativement élevé et d'un transport facile. C'est la raison pour laquelle l'industrie suisse, par exemple, en raison de la situation intérieure du pays, a dû se spécialiser dans le traitement des matières premières chères (métaux précieux, soie) ou de celles meilleur marché (coton, métaux bruts) auxquelles la main-d'œuvre communique un énorme accroissement de valeur (dentelles, machines), capable de contre-balancer l'élévation des frais de transport.

La question n'est pas moins importante au point de vue du transit. Gênes, Marseille et Rotterdam se disputent l'importation des matières premières et des produits alimentaires destinés à la Suisse. Chacun de ces ports dessert un arrière-pays qui s'étend ou se rétrécit en même temps que varient le fret, l'assurance maritime, les frais de débarquement, les tarifs de chemin de fer, et que des voies nouvelles viennent modifier les distances.

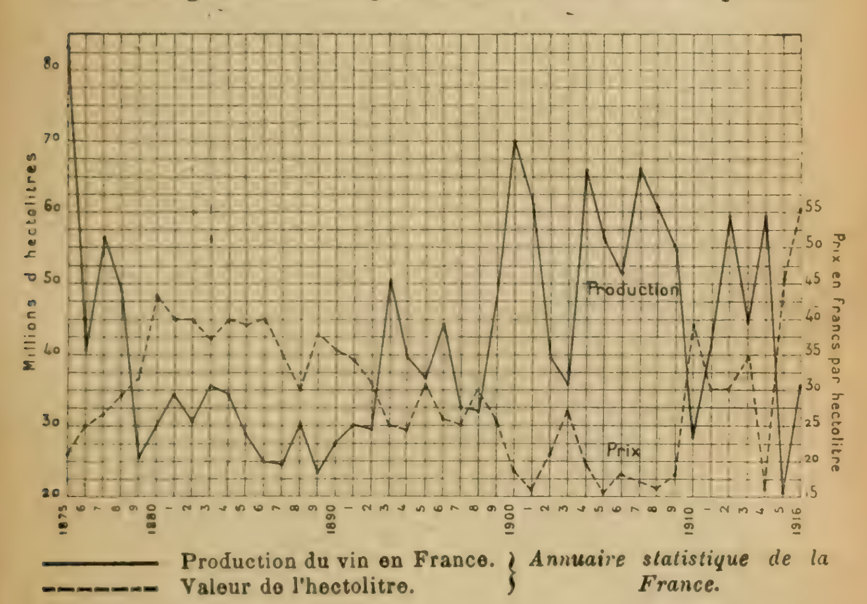
La transformation des procédés commerciaux contribue également à l'abaissement des prix. Les transactions en gros se font de plus en plus directement, les prix diminuent du montant de la commission payée aux intermédiaires dont le nombre tend à se restreindre; même évolution dans les modes de règlement, devenus plus directs et plus rapides. La concentration commerciale agit encore dans le même sens en provoquant la diminution des frais généraux, de même qu'il y a lieu de signaler les réductions de prix (*dumping*) consenties à l'exportation, par les trusts et cartels. Les influences monétaires feront l'objet d'un examen spécial.

Le prix de revient doit comprendre le loyer des capitaux engagés; il se trouve, par conséquent, influencé par les variations du taux de l'intérêt.

d) ***Les facteurs sociaux.*** — De toutes les taxes fiscales, les impôts directs sont ceux qui agissent le moins sur

les prix, à l'exception de ceux qui frappent la propriété foncière. L'impôt des patentes accroît les frais généraux de l'industrie et du commerce et tend à augmenter le prix de revient. Les impôts qui se répercutent le plus directement sur les prix sont les impôts indirects, les impôts de consommation, et, en particulier, les droits de douane; mais l'incidence est fort variable pour ces derniers, comme nous l'avons vu plus haut.

Les charges sociales qui résultent des lois de protec-



Production du vin en France. } *Annuaire statistique de la France.*
Valeur de l'hectolitre.

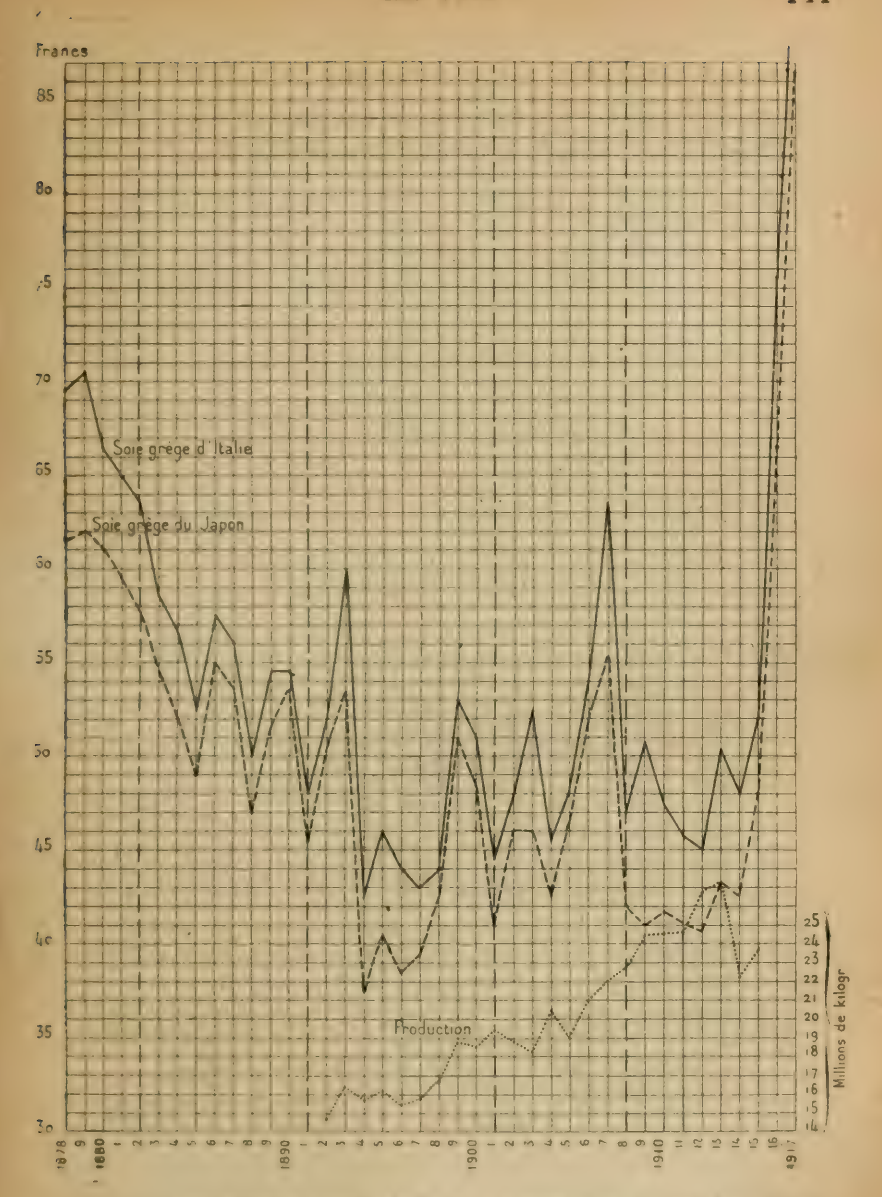
tion ouvrière concernant les accidents du travail, les retraites, la réduction de la journée de travail, les mesures d'hygiène, grèvent aussi le prix de revient par l'augmentation des frais généraux.

e) ***La nature du produit.*** — Le prix des produits minéraux, dont l'extraction n'est soumise qu'aux aléas de la main-d'œuvre, suit la marche de l'industrie; c'est la demande qui est prépondérante dans les fluctuations, sauf pour certains produits étroitement localisés et pour lesquels le petit nombre des exploitants facilite leur groupement (diamant dans l'Afrique du Sud,

pétrole des États-Unis et de Russie, platine de l'Oural); dans ce cas, l'offre joue le rôle principal dans l'établissement des prix, la spéculation intervient souvent, facilitée aussi, comme dans le cas de l'étain, par le peu d'importance de la production mondiale. Les hausses du charbon en 1873, 1881, 1889-90, 1898, ont été provoquées par une demande imprévue et par l'impossibilité d'y faire face instantanément.

Les prix des produits agricoles sont caractérisés par leur grande irrégularité, résultant de la variation des récoltes, en rapport avec celle du climat. C'est donc, en principe, l'offre qui régit les fluctuations pour tous les produits dont la demande est universelle et uniforme, comme les céréales, le coton, la laine. C'est ainsi que les prix du coton varient fortement, au moins quatre fois par an : en juillet et août, d'après les prévisions de récoltes; en automne, au moment où l'on craint l'influence du vent; en décembre, quand la récolte est assurée et que les prix de prévision se réajustent aux quantités connues; au printemps, quand un réajustement se produit. Les prix du chanvre et du jute, textiles employés dans la fabrication des sacs et des toiles d'emballage, dépendent surtout de la marche des productions qui les utilisent; il en est de même des prix du lin et de la soie, dont les tissus sont soumis aux larges fluctuations de la mode. D'autres considérations interviennent dans la fixation du prix des produits agricoles, c'est l'ignorance du prix de revient exact, de telle sorte que le prix de vente est influencé encore davantage par la quantité récoltée, exprimée par le rendement à l'hectare, et, en second lieu, par le besoin d'argent du cultivateur, là surtout, comme dans les colonies, où l'indigène ignore le cours des denrées et vend sa récolte sur pied, à des taux inférieurs.

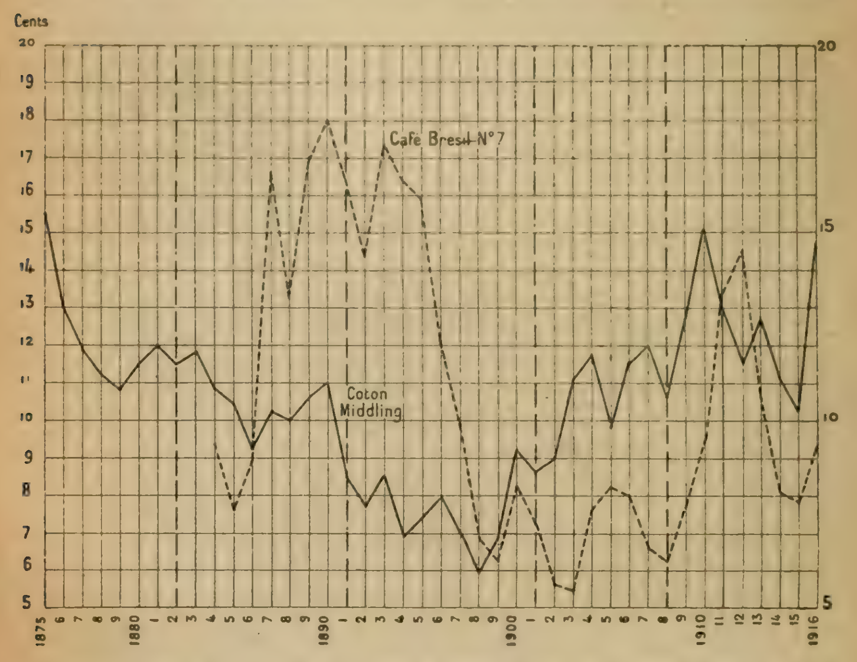
3. **Les prix de détail.** — Les prix de détail se caractérisent d'abord par leur exagération habituelle comparativement aux prix de gros; les causes en sont : l'excès



——————— Prix moyen annuel de la soie grège d'Italie, 1er ordre 10/12·
- - - - - - - Prix moyen annuel de la soie grège filature, du Japon, 11/2.
··············· Production mondiale de la soie. [à 2 12/15

VARIATIONS DES PRIX DE LA SOIE.

du nombre des détaillants, l'exagération des frais généraux, l'indivisibilité du sou par suite de la disparition des pièces de 1 et 2 centimes, les pertes qui résultent de la vente à crédit, enfin l'organisation défectueuse

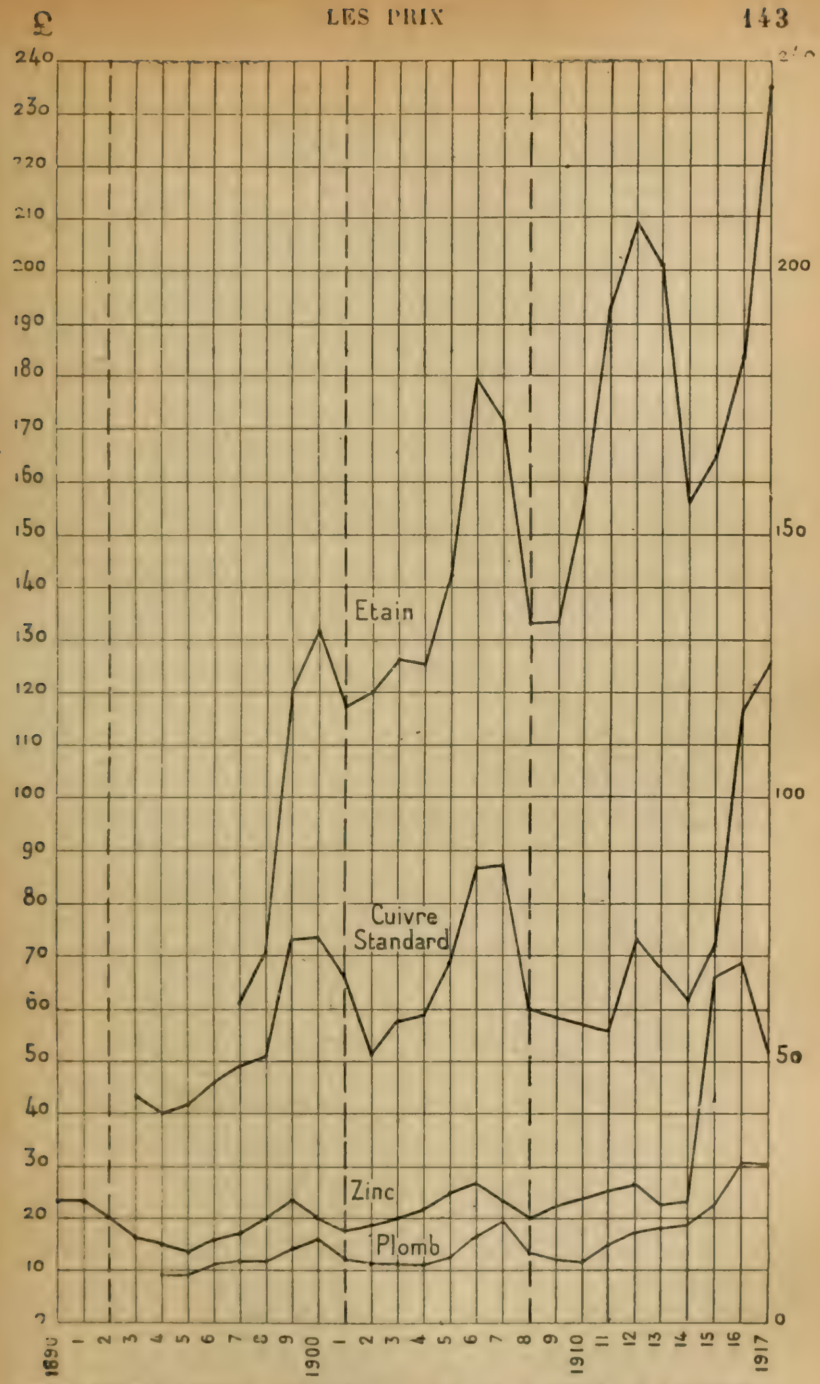


PRIX MOYENS ANNUELS DU COTON MIDDLING ET DU CAFÉ BRÉSIL N° 7 A NEW-YORK (par livre anglaise).

de la boulangerie, qui n'introduit que lentement le pétrin mécanique, et de la boucherie qui, dans les très grandes villes, comporte un nombre exagéré d'intermédiaires, commissionnaires et chevillards[1].

Le second caractère des prix de détail est leur indépendance croissante vis-à-vis des prix de gros et leur fixité. Cette indépendance se manifeste ou bien par une immobilité relative ou bien par des mouvements qui diffèrent de ceux des prix de gros. L'acheteur au

1. Une enquête d'avant-guerre a montré que le bœuf du Nivernais, payé 720 francs à l'éleveur, est vendu au détail, à Paris, 1 140 francs dans le X[e] arrondissement et 1 480 francs dans le II[e].



PRIX MOYEN ANNUEL DES MÉTAUX SUR LE MARCHÉ DE LONDRES (par tonne anglaise).

détail supporte immédiatement la hausse de la marchandise, tandis que, ignorant les prix de gros, il ne bénéficie de la baisse que tardivement, lorsqu'un détaillant en prend l'initiative.

4. **La mesure des variations de prix.** — Les prix de gros des marchandises envisagées séparément sont donnés par les mercuriales et recueillis dans des publications officielles, bulletins ou annuaires. Mais, si l'on veut tenir compte du mouvement d'ensemble des principales marchandises, pour atténuer les causes accidentelles et obtenir la résultante des prix particuliers, on se sert des *Index numbers*, en faisant un choix judicieux, ni trop ni trop peu étendu, des marchandises faisant l'objet des transactions les plus considérables et jouant un rôle important dans la vie sociale.

Les prix que l'on veut utiliser sont additionnés ensemble et le total est ramené au chiffre 100, choisi comme point général de comparaison pour une époque déterminée. Selon qu'il y aura hausse ou baisse, les prix d'une année quelconque seront représentés par des chiffres supérieurs ou inférieurs à 100, obtenus au moyen d'une simple règle de trois. Les méthodes diffèrent d'abord par le nombre des marchandises dont on s'est servi. Les index de *the Economist* de Londres comprennent 22 prix de gros, ceux de Sauerbeck 45, ceux de Stanley Jevons 39. Le Bureau de la Statistique générale enregistre 43 prix dont les variations sont publiées par l'*Annuaire statistique de la France*.

Cette méthode soulève des objections : les prix des denrées agricoles dépendent des récoltes et ne sont pas fonction de l'activité industrielle; il est difficile de choisir exactement les marchandises-types sans opérer une sélection plus ou moins arbitraire; enfin, on place sur le même rang des produits qui sont loin d'avoir la même importance commerciale. La méthode pourrait être corrigée en multipliant chaque prix par un coefficient proportionnel à cette importance, qui pourrait être représentée par la quantité moyenne consommée

par tête, mais ce serait une complication qui n'écarterait pas tout à fait l'arbitraire.

M. de Foville a montré qu'on peut également se servir des publications annuelles de la Direction générale des Douanes, qui applique d'abord aux quantités de marchandises enregistrées les prix de l'année précédente et qui, après la session de la Commission permanente des valeurs de douane, leur substitue les prix vrais. Une règle de trois donnera en pourcentage la hausse ou la baisse des marchandises pendant l'année, et les importations et les exportations fourniront ainsi un double index. On peut aussi tirer des statistiques douanières la valeur moyenne de la tonne de marchandise importée ou exportée.

L'étude des index de Sauerbeck montre, durant le XIXe siècle, cinq tendances générales et différentes. C'est d'abord, de 1820 à 1849, une tendance à la baisse; les index passent de 118 en 1819 à 74 en 1849. De 1849 à 1857, la tendance est fortement à la hausse, l'index remonte à 105 ; c'est une époque de transformation : afflux de l'or californien et australien, extension du réseau des chemins de fer, énorme accroissement du commerce extérieur. De 1857 à 1873, les prix oscillent entre la hausse et la baisse. Cette dernière tendance l'emporte de 1874 à 1896, l'index tombe de 111 à 61. Depuis 1896, c'est une nouvelle tendance générale à la hausse, avec deux fléchissements passagers aux époques de crise 1901-1902 et 1907-08, l'index arrive à 86 en 1914 et la tendance s'exagère par l'énorme inflation due à la guerre.

CHAPITRE VIII

LES CRISES COMMERCIALES

1. Définition et causes des crises. — La crise est le résultat d'une rupture d'équilibre entre l'offre et la demande, entre la production et la consommation. Il peut y avoir : *a*) soit excès de l'offre, et c'est la crise de surproduction ou de sous-consommation, qui représente le cas général; *b*) soit excès de la demande, qui se manifeste principalement pour les produits agricoles, dans le cas de mauvaises récoltes.

Les causes des crises sont objectives ou subjectives. Les premières portent d'abord sur le facteur quantité; étant donnés l'étendue du marché international, le manque de renseignements précis sur les besoins, il est matériellement impossible de faire correspondre exactement la production à la consommation, d'équilibrer l'offre et la demande; celle-ci se trouve, en outre, limitée par le pouvoir d'achat des consommateurs, dont la marche ascendante n'est pas aussi rapide que celle de la production industrielle, exception faite de quelques produits agricoles de consommation générale, comme le blé et la viande.

Les autres causes objectives des crises proviennent de l'organisation de l'industrie moderne. C'est ainsi que l'immobilisation excessive de capitaux fixes dans l'extension des moyens de production et de transport produit

une gêne dans la marche de l'industrie, qui ne dispose plus des capitaux circulants nécessaires. En second lieu, par le fait des sommes énormes engagées dans les grandes usines, il résulte que toute réduction de production accroît les frais généraux et augmente le prix de revient, tandis que, d'autre part, le perfectionnement continu de l'outillage conduit naturellement à accroître la production; l'usine moderne se prête mal aux fluctuations des besoins et cette inaptitude d'adaptation est une des causes essentielles des crises.

Les causes subjectives doivent être cherchées dans le caractère humain qui, à certains moments, se laisse aller à une confiance exagérée, et, à d'autres, s'abandonne au découragement. Les manifestations de l'activité humaine ne présentent pas une marche continue, mais une courbe ondulée; l'homme s'arrête rarement au juste milieu : imprudent quand la confiance l'entraîne, effrayé dès que la défiance le domine, l'homme exagère d'abord son activité pour l'arrêter ensuite trop brusquement. Nous avons déjà fait remarquer dans le chapitre précédent que les fluctuations en bourses sont dominées par des courants qui s'inspirent des tendances de l'opinion à exagérer alternativement l'espoir ou la crainte; ces courants qui agissent continuellement sur les prix s'exagèrent et s'amplifient au moment de la crise. La psychologie humaine se retrouve au fond de tous les phénomènes économiques.

2. **La périodicité des crises.** — L'observation des crises pendant le cours du XIXe siècle montre qu'il s'agit d'un phénomène rythmique, dont la période oscille entre cinq et dix ans, et qui se propage par rayonnement du pays d'origine aux autres nations industrielles. Dans chaque industrie, un rythme particulier se produit : les prix tendent à graviter autour d'un coût marginal, puis la hausse étend la production qui réagit à son tour sur les prix et les ramène vers le prix normal, et le même mouvement se reproduit. Les causes subjectives que nous avons exposées agissent aussi sur la

périodicité, qui résulte des alternatives de confiance exagérée et de découragement.

FRANCE	ANGLETERRE	ÉTATS-UNIS
1804	1803	»
1810	1810	»
1813-14	1815	1814
1818	1818	1818
1825	1825	1826
1830	1830	1826
1836-39	1836-39	1837-39
1847	1847	1848
1857	1857	1857
1861	1861-66	Guerre de sécession
Guerre de 1870	1873	1873
1882	1882	1882
1891	1891	1891-93
1901	1900	1901
1907-08	1907-08	1907-08
Guerre de 1914	Guerre de 1914	Guerre de 1917

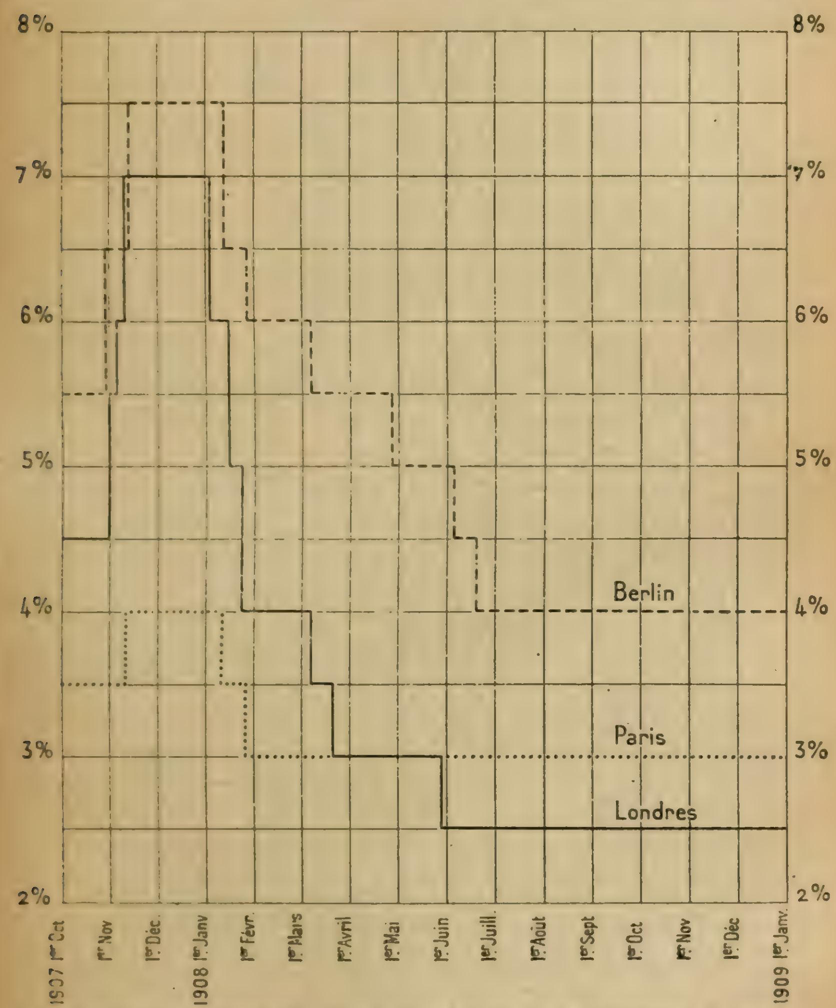
La période dépend de deux facteurs : la faculté d'oubli et l'intensité de la crise, ce qui explique l'irrégularité des intervalles. Plus l'industrie a été atteinte, plus le relèvement sera long et plus la prudence sera observée. La connaissance du rythme des crises influe, d'ailleurs, sur la reproduction du phénomène et aide à résister à l'entraînement général, mais on peut aussi considérer, en sens inverse, qu'à force de répéter qu'une crise doit survenir, on finit par avoir raison, tout comme lorsqu'on s'obstine à répéter que la reprise est inévitable et qu'elle va s'effectuer[1].

3. **Le processus des crises.** — Les crises se traduisent dans les prix et se répercutent sur le crédit. A la veille de la crise, les ressorts du crédit sont tendus à l'extrême ; tous les capitaux disponibles sont engagés; les banques coupent le crédit, les transactions sont paralysées et les rares capitaux qui s'offrent sont à haut prix.

Les phases de la crise sont les suivantes. Ses effets immédiats se traduisent par l'avilissement des prix, par la réduction de la production, conséquence d'un chô-

1. Au lendemain de la crise de 1907, qui avait fortement atteint les États-Unis, des « Ligues de prospérité » s'y sont fondées en vue de réagir contre le découragement et le pessimisme.

mage plus ou moins grand de l'outillage mécanique, par le ralentissement de la consommation et par la restitution lente et progressive au marché financier des



VARIATIONS COMPARÉES DES TAUX D'ESCOMPTE OFFICIELS A PARIS, LONDRES ET BERLIN (pendant la crise de 1907-1908).

disponibilités qui lui avaient manqué au moment critique. Les affaires commencent à reprendre timidement, en commençant par les demandes ajournées au moment de la liquidation; la fabrication se développe; les marchés commerciaux ont plus de fermeté, les prix se

relèvent progressivement, la confiance renaît; le mouvement s'accélère, poussé par la reprise de la consommation et aussi par la spéculation pour certaines marchandises. Enfin, le moment arrive où le prix des matières premières dépasse la valeur que comporte une consommation moyenne, où la main-d'œuvre augmente ses exigences, où la banque, en présence de l'accroissement de son portefeuille et de la réduction de son encaisse, est obligée d'augmenter le taux d'escompte, où la capacité d'achat des produits fabriqués se réduit par l'effet de la hausse des prix.

Une lourdeur apparaît sur tous les marchés, commerciaux et financiers; la spéculation à la hausse se dérobe; les hauts prix ne sont plus soutenus; la défiance apparaît, la marche de l'industrie se ralentit, la vie économique se déprime et la crise éclate en se traduisant par des liquidations, des faillites de maisons de banque, trop engagées dans les immobilisations, et d'entreprises industrielles. Après une phase de stagnation, la liquidation s'opère et une nouvelle période d'activité recommence.

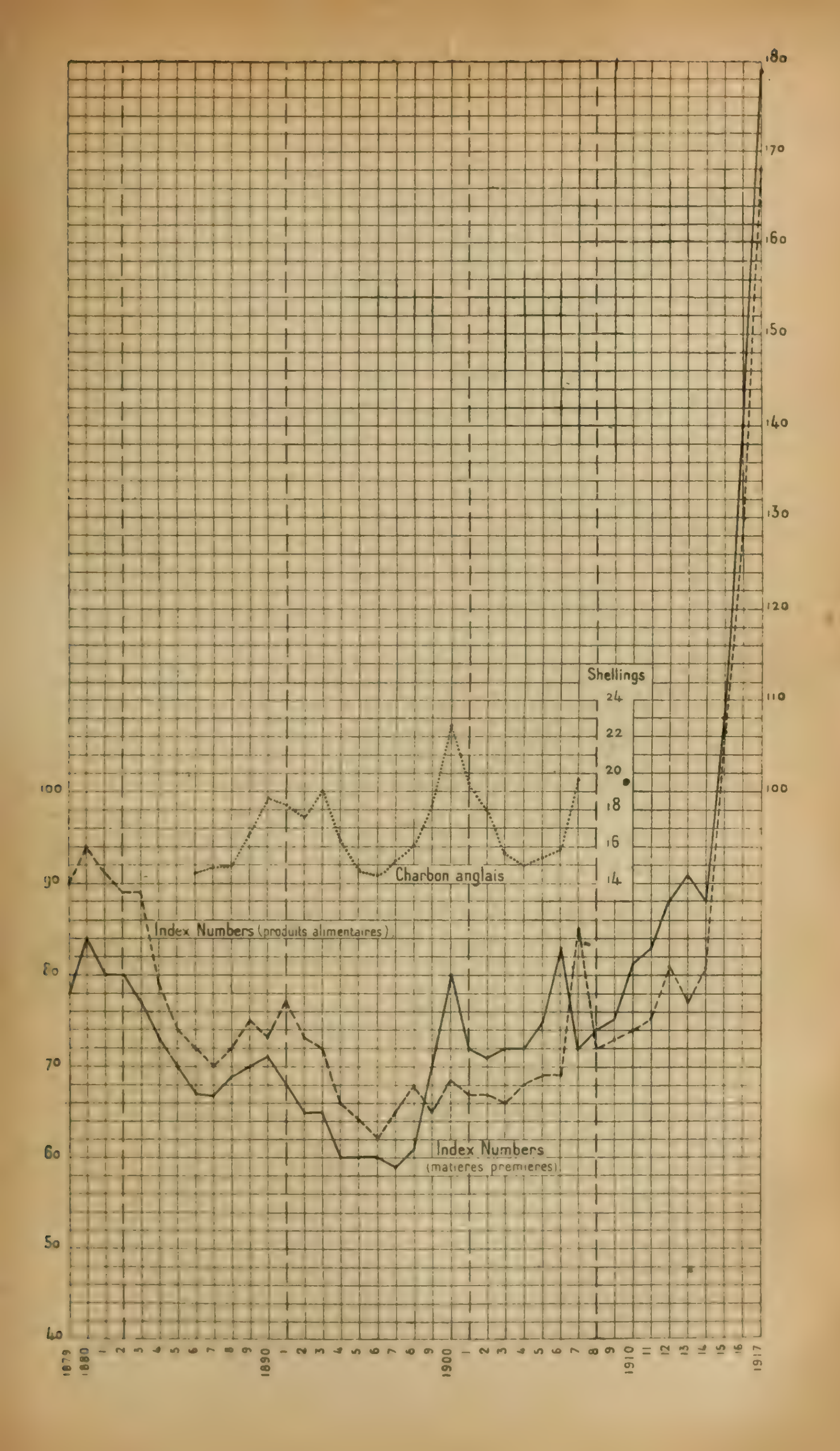
4. Les Indices enregistreurs des crises[1]. — *a*) ***Indices commerciaux.*** — De cette analyse détaillée du rythme

1. L'étude des indices enregistreurs forme la *météorologie économique*, suivant l'expression de M. de Foville, ou la *sémiologie statistique*, c'est-à-dire l'étude des symptômes, suivant le terme employé par MM. Julin et A. Liesse. Les observateurs emploient soit un indice unique : le portefeuille des banques (Juglar), le nombre des mariages (Farr), la valeur de la tonne importée et exportée (Rawson); soit un indice totalisateur, formé d'un certain nombre d'indices répartis en groupes; c'est la méthode de MM. de Foville, Julin, Neumann-Spallart. De même que pour les index-numbers, on peut faire usage de coefficients d'importance, de moyennes graduées ou de système discrimant. L'indice totalisateur de M. Julin comprend 43 indices répartis en quatre groupes ; industrie, commerce, consommation et revenus, démographie.

Légende du graphique de la page 151 :

——————— Index-Numbers de Sauerbeck (matières premières).
— - — - — - Index-Numbers de Sauerbeck (produits alimentaires).
·············· Prix moyen annuel du charbon à Londres.

VARIATIONS COMPARÉES DES PRIX DES MATIÈRES PREMIÈRES ET DES PRODUITS ALIMENTAIRES.

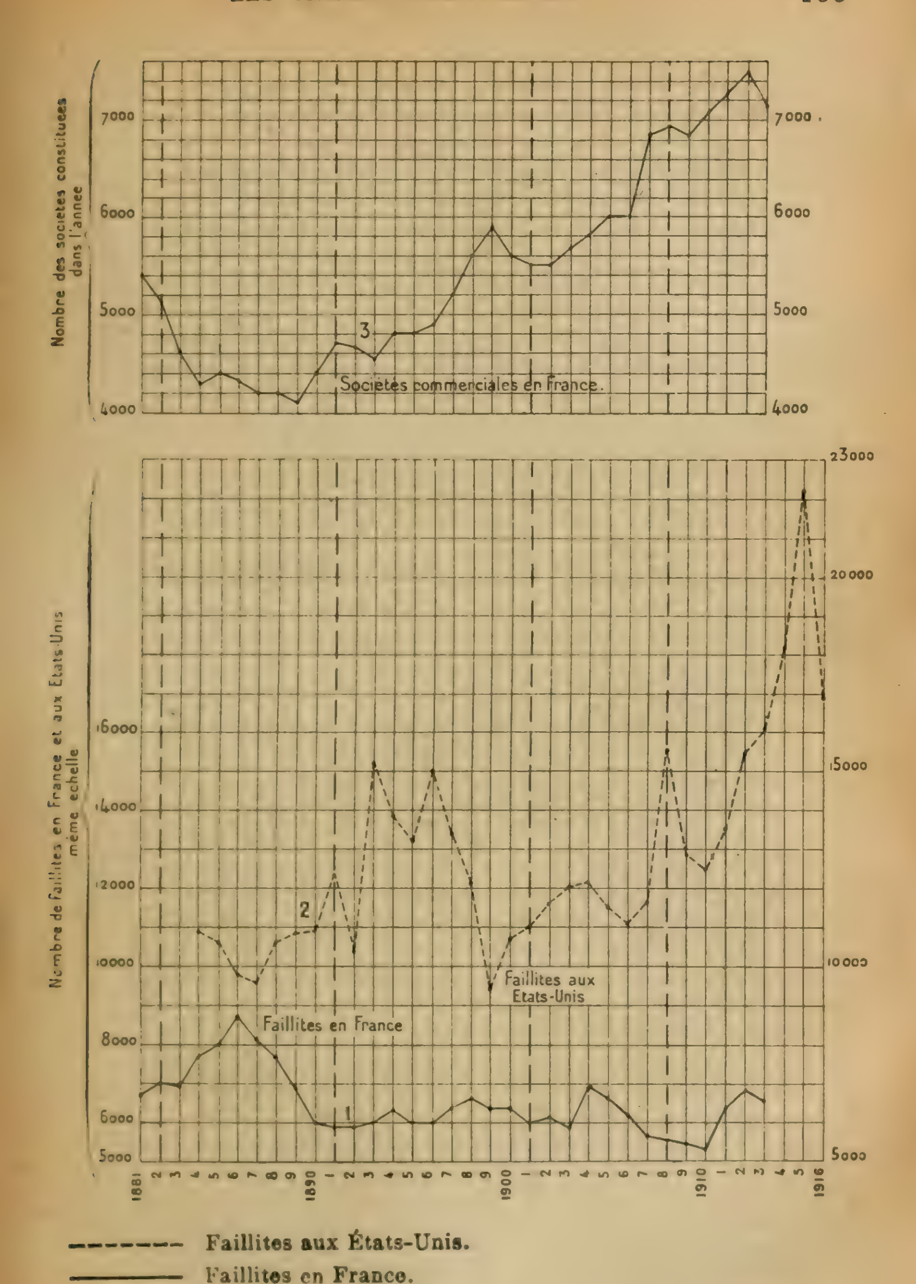


Shellings
24
22
20
18
16
14
Charbon anglais
Index Numbers (produits alimentaires)
Index Numbers
(matieres premieres)
180
170
160
150
140
130
120
110
100
90
80
70
60
50
40
1879
1880
1890
1900
1910
1917

économique, il résulte que les crises sont enregistrées par les variations d'un certain nombre d'indices, au premier rang desquels nous plaçons les *prix*. Juglar a pu dire que les crises économiques étaient des crises de prix. Et c'est bien, en effet, l'exagération des prix, soit sur les matières premières, soit sur les produits fabriqués, soit sur le loyer de l'argent (taux d'escompte), qui arrête le progrès de la consommation et provoque la suspension de l'activité économique. On fait usage comme indice des index-numbers que nous avons étudiés au chapitre précédent; les chutes de leurs graphiques correspondent bien aux dépressions. On peut aussi se baser sur les prix de quelques produits-types, comme la houille et les métaux; cependant les maxima et les minima ne coïncident pas exactement avec les périodes d'inflation et de dépression, et, surtout, leurs oscillations sont plus nombreuses; d'autre part, les produits industriels sont parmi ceux sur lesquels se porte la spéculation et sur lesquels les syndicats de producteurs peuvent exercer une certaine influence. C'est le prix de la fonte qui est le plus intéressant.

Les *chiffres du commerce extérieur* concordent avec les ndex dans les périodes de maxima, mais il n'y a pas la même simultanéité dans les minima; la baisse des prix provoque, sans doute, un certain mouvement de reprise des transactions avant d'avoir atteint le point minimum de son évolution.

Les *recettes* et surtout les *tonnages des Compagnies de chemin de fer* reflètent bien les fluctuations des affaires, malgré certaines influences accidentelles, comme la mise en exploitation de lignes nouvelles, l'organisation d'expositions, l'arrêt d'une ligne par suite d'inondation ou d éboulement. D'autre part, ces indices sont un des rares éléments d'appréciation de l'importance et des variations du commerce intérieur. Les Compagnies de chemin de fer ont le plus grand intérêt à la prévision des crises, soit pour l'établissement de leurs budgets, soit pour l'adaptation et le renouvellement de leur

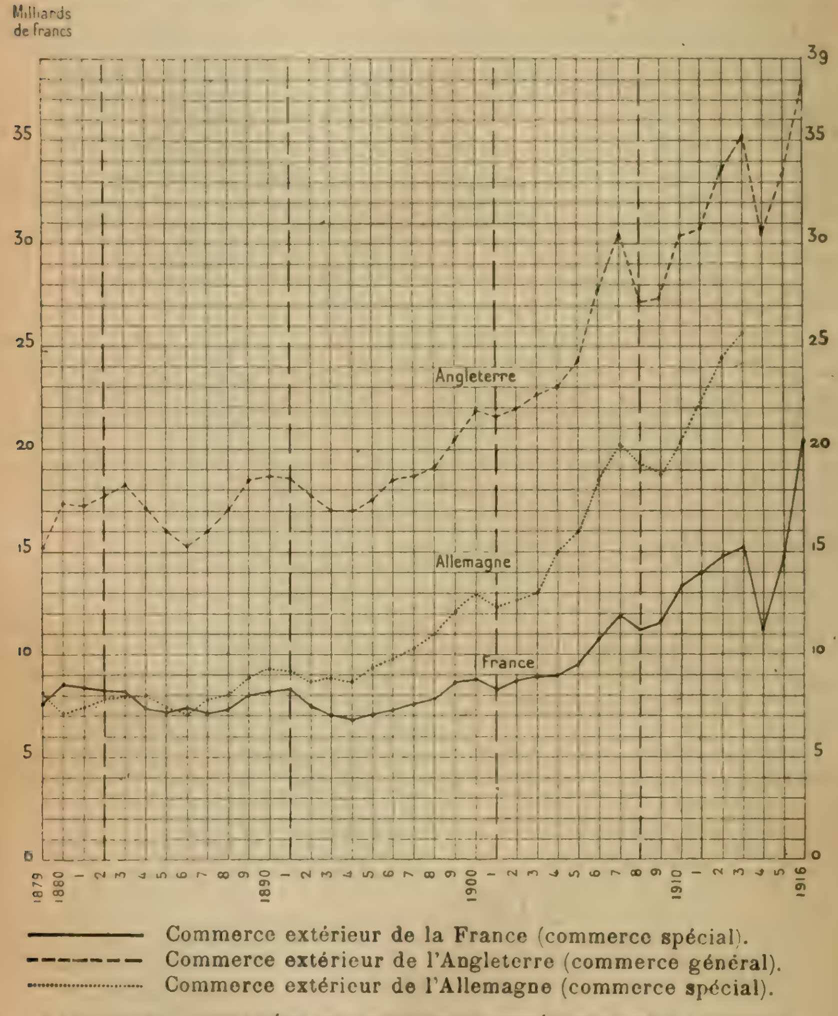


------- Faillites aux États-Unis.

——— Faillites en France.

RELATIONS ENTRE LES CRISES, LE NOMBRE DES FAILLITES ET CELUI DES NOUVELLES SOCIÉTÉS COMMERCIALES.

matériel de transport, qui doit être commandé au moment de la dépression pour bénéficier de prix plus

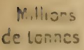


VARIATIONS COMPARÉES DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE, DE L'ANGLETERRE ET DE L'ALLEMAGNE.

bas et pouvoir être exécuté en totalité par les usines françaises.

D'autres indices peuvent encore être utilement consultés : l'activité de l'industrie du bâtiment, le chiffre des faillites, ce que les Américains appellent la « mor-

talité » des affaires, le nombre des nouvelles sociétés commerciales, dont les maxima paraissent précéder les crises. Les faillites se produisent surtout dans le milieu des petits détaillants, et leur quantité ne varie pas dans le même ordre pour le commerce de gros et l'industrie.



——— Tonnage total des sept grands réseaux et des ceintures (petite et grande vitesse).

VARIATIONS DU TONNAGE DES CHEMINS DE FER FRANÇAIS.

b) Indices financiers. — Les mouvements du *portefeuille commercial* des grandes banques ont été enregistrés par MM. Juglar et Jacques Siegfried : l'expansion des affaires et surtout l'exagération du crédit se traduisent naturellement par un accroissement des effets de commerce, qui seront ensuite négociés aux banquiers et qui iront grossir leurs portefeuilles en réduisant les

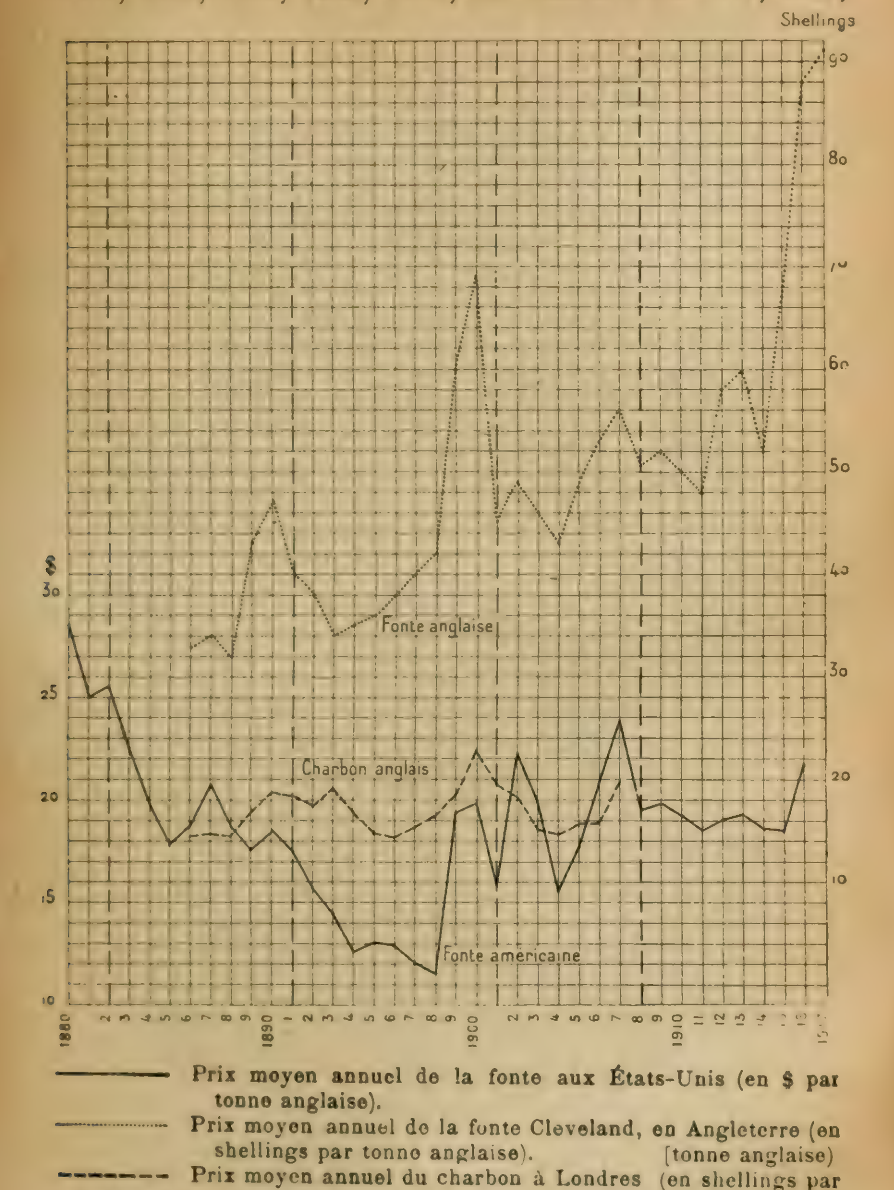
encaisses. Le graphique montre que la crise est proche quand la ligne du portefeuille s'élève considérablement et que la ligne de l'encaisse s'abaisse fortement de son côté. La reprise des affaires se produit lorsque les lignes occupent une position inverse. On utilise généralement les chiffres de la Banque de France et des grands établissements de crédit. On objecte que l'encaisse, surtout, peut subir le contre-coup des opérations financières; d'autre part, les deux indices ne permettent pas une prévision immédiate, et, au cours d'une même année, ils subissent des variations extrêmement nombreuses. Les mêmes réserves peuvent être faites en ce qui concerne la circulation de la Banque de France : l'inflation des billets peut tenir à des causes exceptionnelles, telles que la nécessité de défendre l'encaisse contre les appels d'or provoqués par les relations avec l'étranger; les variations de la circulation ne sont pas toujours strictement en corrélation avec l'état des affaires.

L'indice constitué par les *bilans des grands Établissements de crédit* prête à deux critiques : le grossissement accidentel dû à la création de nouvelles agences et les différences notables qui existent entre la façon d'établir les bilans dans chaque banque. Le volume des *opérations des Clearing Houses ou Chambres de compensation* est un bon indice de l'activité économique, bien qu'il ne soit pas limité aux opérations commerciales et qu'à Londres et à New-York, surtout, il soit influencé par les compensations d'ordre financier.

Les autres indices financiers ne donnent pas de conclusions bien précises. Les fluctuations des cours des valeurs mobilières subissent très souvent le contre coup de circonstances étrangères au mouvement des affaires; les cours des valeurs à revenu fixe varient en raison inverse de l'activité ou du ralentissement des affaires, tandis que les cours des valeurs industrielles répercutent, au contraire, directement ces variations.

Il en est de même du montant annuel des émissions

de valeurs mobilières. Les maxima apparaissent en 1879, 1889, 1894, 1902, 1906; les minima en 1875, 1889,



Prix moyen annuel de la fonte aux États-Unis (en $ par tonne anglaise).
Prix moyen annuel de la fonte Cleveland, en Angleterre (en shellings par tonne anglaise).
Prix moyen annuel du charbon à Londres (en shellings par tonne anglaise)

VARIATIONS COMPARÉES DES PRIX DE LA FONTE ET DU CHARBON.

1892, 1895, 1904; la seule conclusion qui s'en dégage, c'est que les émissions sont plus nombreuses dans les

périodes d'activité et se restreignent durant les phases de dépression.

c) *Indices industriels.* — L'industrie minière et métallurgique est le meilleur baromètre de l'état général de l'industrie dans un pays, parce que c'est elle qui fournit l'outillage des autres industries de transformation. Aussi, les productions de la houille, de la fonte et de l'acier fournissent des renseignements qu'il est fort utile de consulter.

d) *Indices agricoles.* — La production du blé, son prix, la valeur de la production agricole constituent des indices au second degré en raison de leur répercussion sur le commerce extérieur, de leur influence énorme sur les pays neufs à prépondérance agricole, et, plus immédiatement, sur la capacité d'achat des agriculteurs. Mais la comparaison des graphiques montre qu'il n'y a pas corrélation entre les crises commerciales et les crises agricoles, d'autant plus que l'influence de ces dernières tend à diminuer avec le développement des moyens de transport.

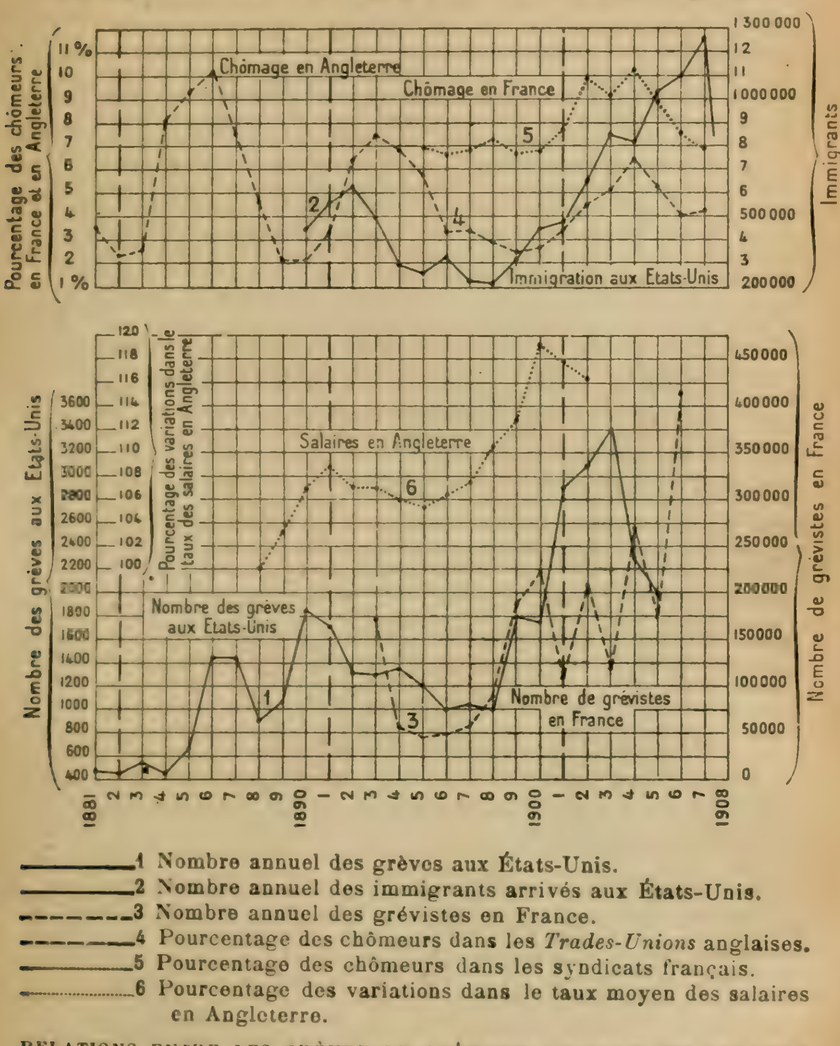
e) *Indices sociaux.* — Les statistiques des *grèves* montrent que le nombre en paraît s'élever au moment où éclate la crise, mais, pendant la dépression, les chiffres ne donnent pas d'indications concordantes.

Théoriquement, la proportion des *chômeurs* doit mesurer en quelque manière l'intensité des affaires, mais la difficulté est de trouver des sources d'information complètes et précises; les seules dont on dispose sont celles des syndicats, qui en France ne représentent environ que le sixième de l'ensemble des ouvriers.

Les *salaires* sont bien influencés par les fluctuations de l'activité industrielle, mais le rythme est différent; les hausses ont une durée plus longue et sont plus accentuées que les baisses; le salaire croît d'ordinaire assez fortement dans la période prospère et fléchit très faiblement pendant la dépression, de telle sorte que, dans l'ensemble, c'est une hausse générale par

paliers successifs. Les mouvements des salaires ne commandent pas à ceux des prix, ils en dérivent simplement.

L'*émigration* vers les pays neufs est aussi plus fo-



1 Nombre annuel des grèves aux États-Unis.
2 Nombre annuel des immigrants arrivés aux États-Unis.
3 Nombre annuel des grévistes en France.
4 Pourcentage des chômeurs dans les *Trades-Unions* anglaises.
5 Pourcentage des chômeurs dans les syndicats français.
6 Pourcentage des variations dans le taux moyen des salaires en Angleterre.

RELATIONS ENTRE LES GRÈVES, LE CHÔMAGE, LE TAUX DES SALAIRES L'IMMIGRATION ET LES PÉRIODES DE CRISE.

tement attirée pendant la phase de prospérité; les statistiques des États-Unis montrent un sérieux ralentissement de l'immigration pendant les années de crise,

accompagné par un chiffre des retours d'émigrants plus considérable qu'en temps normal [1].

5. **La prévision des crises.** — Comment peut-on tirer parti des indications fournies par les différents symptômes que nous venons d'étudier? Les fluctuations de prix nous paraissent un des meilleurs enregistreurs à surveiller attentivement. Lorsque la ligne des index-numbers, après un mouvement ininterrompu de hausse, marque un temps d'arrêt ou un léger fléchissement, il faut prendre garde et en examiner les causes; si le fléchissement continue, la crise des prix est déclarée et la crise industrielle et commerciale va s'ensuivre. De même pour la reprise des affaires : il arrive un moment où le mouvement de baisse s'arrête, un relèvement des prix se dessine, mais il peut n'être qu'accidentel; il faudra attendre qu'il se généralise sur les différents marchés de matières premières, en continuant son allure ascensionnelle. Dans les deux cas, d'ailleurs, on ne doit pas s'en tenir à un seul indice, mais comparer avec soin l'allure des différents graphiques : prix, commerce extérieur, tonnage des chemins de fer, portefeuille des banques, en tenant compte des conditions particulières de chaque industrie.

Mais la prévision des crises, comme la météorologie, — bien plus riche cependant en observations, — ne donne que des probabilités et non des certitudes. C'est une vérité dont le commerçant et l'industriel doivent bien se pénétrer. Toutes les crises, d'ailleurs, ne se présentent pas avec les mêmes allures. La reprise est brusque ou lente suivant chaque industrie. La crise elle-même est fonction de la période d'activité; si celle-ci a été calme, la dépression aura le même caractère; si, au contraire, la période d'activité a été violente, éruptive, la liquidation sera brutale et rapide.

6. **Les répercussions et les conséquences des crises.** — Les crises ne sont pas générales. Elles ne frappent pas

1. Au cours de la crise de 1907, 200 000 émigrants partent dans une seule semaine en emportant leurs dépôts.

les métiers chargés de satisfaire les besoins élémentaires et indispensables (boulangerie, boucherie, épicerie); les autres métiers ne sont pas atteints de la même façon que les grandes industries, ils souffrent d'un état de langueur indéfini qui provient surtout d'une réduction de la consommation. Pour les industries, il faut distinguer également celles qui produisent des objets de consommation directe et celles qui fournissent de l'outillage de production. La crise est plus intense et plus apparente pour ces dernières, comme les industries métallurgiques, où l'on observe les variations les plus fortes et la participation la plus fidèle aux cycles économiques. Celles qui emploient des matières premières agricoles échappent davantage à la périodicité régulière et dépendent des récoltes. Tel est le cas de l'industrie cotonnière. L'industrie de la soie a des oscillations qui lui sont spéciales et qui proviennent soit de la matière première, soit de la mode. L'industrie linière échappe presque complètement aux oscillations cycliques.

Toute l'économie du crédit est violemment bouleversée, de même que les cours des valeurs industrielles cotées aux Bourses. C'est ainsi qu'aux États-Unis, au cours de la crise de 1907, on observe, du 21 octobre au 9 novembre, un fléchissement qui dépasse 8 milliards de francs sur 70 des principales valeurs industrielles, cotées à New-York; on ferme les Bourses de Pittsburg, la Nouvelle-Orléans, Duluth; quelques États instituent des jours fériés légaux au cours desquels les paiements sont suspendus; les banques refusent le remboursement des dépôts en numéraire et délivrent des chèques; il se fonde de nouvelles chambres de compensation; des particuliers même émettent des billets (*scrips*) pour le paiement des ouvriers; le taux d'escompte s'élève jusqu'à 12 0/0.

7. **L'atténuation des crises.** — Les crises sont contraires au principe de l'économie des forces; mais si, comme nous l'avons montré par l'étude de leurs causes

subjectives, on ne saurait songer à les supprimer complètement, il est désirable que chacun s'efforce d'en diminuer la gravité[1]. L'État peut intervenir par un échelonnement judicieux de ses commandes et de ses grands travaux; c'est dans cet esprit que le décret du 31 mars 1908 a institué une Commision « chargée d'étudier les mesures à prendre pour atténuer les chômages résultant des crises économiques périodiques », par la répartition des travaux des administrations de telle façon qu'ils viennent compenser, dans une certaine mesure, au moment de la dépression, les arrêts produits dans les travaux privés.

D'autre part, toutes les mesures qui pourront faciliter une meilleure adaptation de la capacité de production à l'accroissement des besoins, et contribuer à l'équilibre de l'offre et de la demande, diminueront l'acuité des crises. C'est le cas des offices de renseignements, des enquêtes, des statistiques, de tout ce qui permet de mieux connaître les débouchés et l'importance des besoins. Tous les contrats à longue durée établis entre producteurs et consommateurs et facilités par l'organisation des syndicats, cartels et comptoirs, tendent également au même but, aidés, pour l'exportation, par la conclusion de traités de commerce à longue échéance. D'une façon générale, tout groupement, toute concentration, aussi bien de l'offre que de la demande, permet de mieux connaître la situation des besoins, moins nombreux et plus facilement connus, et de régulariser la marche générale de la production.

1. Les causes subjectives des crises paraissent tellement naturelles à M. Vilfredo Pareto (*Cours d'Économie politique*, II, p. 297, Paris, 1896), qu'il écrit : « La crise n'est pas un accident qui vient interrompre un état de choses normal; ce qui est normal, c'est le mouvement ondulatoire de prospérité et de dépression; il n'est pas du tout sûr que le mouvement rythmique ne soit pas une des conditions du progrès économique; il paraît fort probable que ce mouvement n'est qu'une manifestation de la vitalité de l'organisme économique. Les alternatives de repos et d'excitation paraissent nécessaires à tous les organismes vivants supérieurs. Ce qu'il faut éviter, c'est de rendre par des mesures imprudentes les crises plus aiguës, et il faut tâcher d'en atténuer les maux. »

CHAPITRE IX

LES MODES DE RÈGLEMENTS AU COMPTANT

LA MONNAIE MÉTALLIQUE

La monnaie a pour fonction d'exprimer la valeur des objets et, par suite, de faciliter les échanges, puisqu'elle est la commune mesure au moyen de laquelle se fixe le prix de chaque chose. La confiance est l'élément propre de la monnaie sans laquelle elle ne serait rien, et cette confiance repose soit sur la valeur intrinsèque des métaux précieux, soit sur la garantie de l'État dans l'émission de la monnaie fiduciaire.

Une bonne monnaie doit être inaltérable, homogène, résistante à l'usure, portative, c'est-à-dire d'une grande valeur sous un petit volume. Les métaux précieux choisis pour l'usage monétaire jouissent des qualités appropriées : la durée indéfinie, une très grande stabilité de valeur dans le temps et dans l'espace, la commodité de transport, l'identité de qualité et la difficulté de falsifier, la divisibilité parfaite.

Toute monnaie légale doit avoir une valeur intrinsèque rigoureusement égale à sa valeur nominale [1];

1. La *valeur intrinsèque* est obtenue en évaluant la quantité de métal fin à raison de 15 f. 50 par 4 g. 50 d'or fin ; soit 3 444 f 44 pour le kilo

Pays à double étalon incomplet.

PAYS	DATES	UNITÉ	DIVISIONS	VALEUR EN FRANCS AU PAIR	TITRE DES MONNAIES D'OR	SUSPENSION DE LA FRAPPE LIBRE DE L'ARGENT	OBSERVATIONS
Union Latine....	19 oct. 1868	franc	100 centimes	1	0.900	5 nov. 1878	
Espagne		peseta	100 centimos	1	0.900	28 nov. 1901	
Pays-Bas........	6 juin 1875	florin	100 cents	2,084	0,943-0,900	28 mai 1901	
Argentine.......	31 octobre 1899	piastre	100 centavos	4,995	0,900	—	La prime sur l'or est de 127,27 0/0. 1 peso papier = 44 centavos or.
Bolivie..........		piastre	100 centavos	5	0,900		
Colombie........	30 avril 1905	piastre	100 centavos	4,995	0,900	—	
Mexique	9 déc. 1904	peso	100 centavos	2,58	0,900	9 déc. 1904	
Siam............		tical	100 cents 16 ticaux = 1 £	1,92	0,928 (argent)		

Pays à étalon d'or.

PAYS	DATES	UNITÉ MONÉTAIRE	DIVISIONS	VALEUR EN FRANCS AU PAIR	TITRE DES MONNAIES D'OR	POUVOIR LIBÉRATOIRE DE L'ARGENT	OBSERVATIONS
Allemagne	4 déc. 1871 9 juillet 1873	mark	100 pfennig	1,23	0,900	20 M.	L'ancien thaler argent : 18 g. 519 à 0,900, supprimé 1er oct. 1907.
Autriche-Hongrie.	2 août 1892	couronne	100 heller	1,05	0,900	50 et 250 kr.	Le Fl. d'argent = 2 kr. a cours illimité.
Bulgarie		lev	100 stotinki	1	0,900		
Finlande	1877	markkaa	100 penni	1	0.900	10 markkaas	
Grande-Bretagne.	1816	livre sterling	20 sh. à 12 d.	25,22	11/12	40 sh.	
Portugal	29 juillet 1854	milreis	1 000 reis	5,5996	11/12 et 0,900	5 mr.	
Roumanie	14 avril 1890	leu	100 bani	1	0,900	50 lei.	
Russie	7-19 juin 1899	rouble	100 copeck	2,6668	0,900	25 Rb.	
Pays scandinaves.	27 mai-16 oct. 1875	couronne	100 öre	1,389	0.900	20 kr.	
Serbie............	10 déc. 1878	dinar	100 para	1	0,900	50 et 100 dinars	
Turquie..........	1873-75	livre	100 piastres	22,78	11/12	pas de limite	
Egypte...........	14 nov 1885	livre	100 piastres	25,61	0,875	200 piastres	
Brésil............	1846	milreis	1 000 reis	2,83	11/12	20 milreis	
Chili	11 fév. 1895, 19 janv. 1899, 9 déc. 1907	peso	100 centavos	5	11/12	50 pesos	
Équateur.........	1898-1900	sucre	100 centavos	5	0,900	pas de limite	
Pérou............	1900	livre sterling	10 sols	25,22	11/12	5 sols	
Uruguay		peso	100 centavos	5	0,900	2 0/0 de chaque paiement	
Venezuela........		bolivar	100 centavos	1	0,900	50-500 bolivars	
Japon	8 mars, 1er oct. 1897	yen	100 sen	2,58	0,900	10 Y.	Or/argent = 32.348.
États-Unis	14 mars 1900	dollar	100 cents	5,1825	0,900	10 $	

d'où les expressions : *monnaie forte*, quand la première valeur dépasse la seconde; *monnaie faible*, dans le cas inverse; *monnaie droite*, quand les deux valeurs sont égales. Les monnaies faibles ne doivent être considérées que comme des *monnaies d'appoint*, n'ayant pouvoir libératoire que pour une faible somme déterminée.

1. **Les régimes monétaires.** — Le système monétaire comprend l'ensemble des règles qui régissent une monnaie aux points de vue du nom de l'unité, de la quantité de métal qu'elle représente, de son mode de division, du titre de l'alliage légal, du choix de l'étalon. Le métal choisi comme étalon jouit du double privilège suivant : pouvoir libératoire illimité et libre frappe. Il y a frappe libre lorsque l'État reçoit tous les lingots que les particuliers lui apportent et leur restitue, sous forme d'espèces monnayées, un poids de métal fin égal à celui qui lui a été remis. C'est la frappe libre qui constitue l'élément essentiel du régime monétaire; la démarcation entre pays à étalon d'or et à double étalon incomplet est ainsi très faible et même arbitraire, puisque l'Allemagne, jusqu'en 1908, accordait cours légal illimité à ses thalers d'argent, pour une valeur de 3 marks.

Les différents régimes monétaires reposent sur l'étalon d'argent, l'étalon d'or ou le double étalon. Le double étalon est caractérisé par l'admission de l'or et de l'argent à la frappe libre, les deux métaux ayant pouvoir libératoire illimité et étant liés l'un à l'autre par un rapport légal. Le double étalon a disparu dans son intégrité avec la dépréciation de l'argent; il s'est transformé en système boiteux ou incomplet, ou en *gold exchange standard* ou étalon d'or quant au change.

Le double étalon boiteux ou incomplet, adopté par tous les pays bimétallistes : Union latine, Hollande,

d'or fin. La *valeur au tarif* est égale à la précédente, diminuée des frais de monnayage; soit 3 437 francs pour l'or fin. La *valeur commerciale* est évaluée au cours du marché. La *valeur courante*, *nominale* ou *légale*, est la valeur inscrite sur la pièce.

Espagne, etc., repose sur les principes suivants a) l'or seul jouit de la frappe libre; b) l'or et certaines pièces d'argent conservent un pouvoir libératoire illimité; c) le rapport légal entre les deux monnaies est maintenu.

Le *gold exchange standard* s'applique aux pays qui ont fait abus du papier-monnaie et qui sont au régime de l'étalon d'or (Brésil) ou du double étalon (République Argentine). Les instruments monétaires sont d'argent ou de papier, mais des réserves d'or permettent de convertir, à un taux fixe, cette circulation intérieure en monnaie d'or, en vue des règlements extérieurs. Cet or est déposé dans une Caisse de conversion ou bien à l'Étranger.

2. **Les métaux monétaires.** — Chaque métal est approprié à un certain âge de la civilisation ; quand un métal se trouve déchu de sa condition primitive d'objet de luxe par le progrès de la richesse et des arts, il ne peut plus conserver la fonction monétaire. Ainsi s'explique l'évolution qui, partie du fer et du bronze, est arrivée aujourd'hui à l'or. La sapèque de cuivre suffit encore aux besoins des Chinois et, avant d'avoir recours à l'étalon d'or, il faudra qu'ils passent par l'âge de l'argent qui existe déjà pour leurs transactions internationales. Le métal blanc a suffi pendant longtemps à l'Europe et il a fallu que la baisse de sa valeur vînt précipiter son déclin.

Au reste, chacun de ces métaux conserve sa place et son utilité dans la circulation ; leur différence de valeur les spécialise simplement pour l'échelle des échanges. Tout au plus, voyons-nous le bronze céder sa place au nickel et à l'aluminium. Mais l'adoption de l'étalon d'or n'entraîne point la disparition des pièces d'argent et de billon.

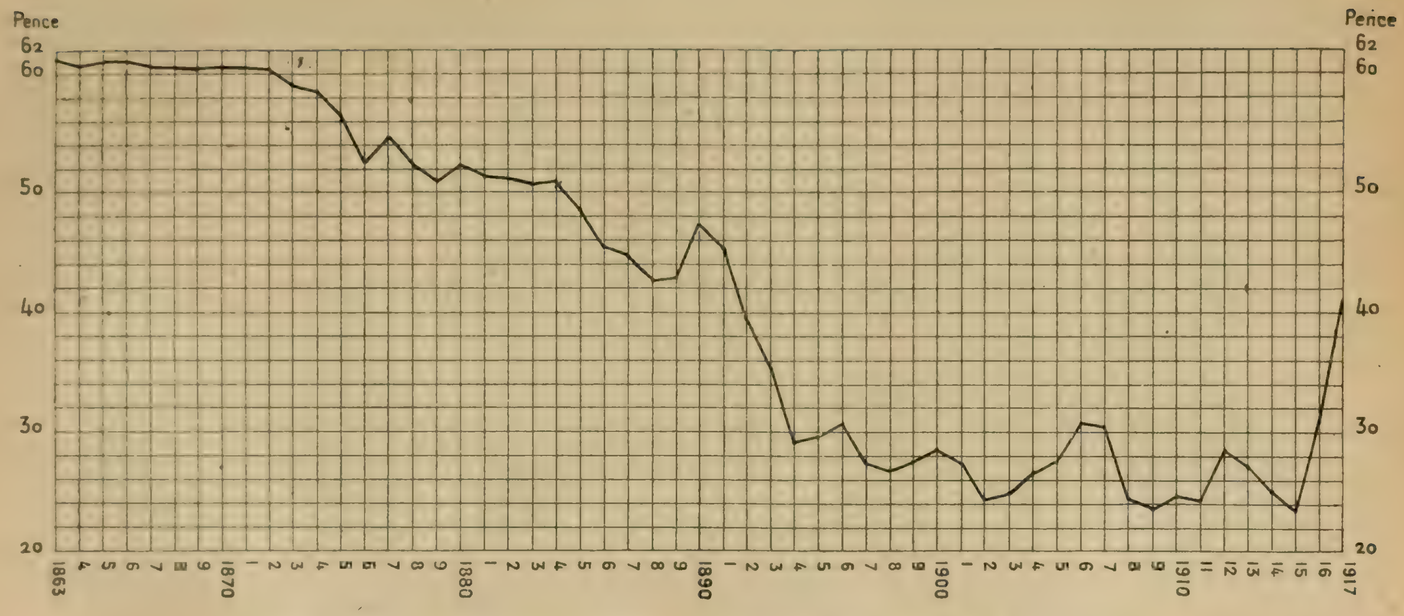
Les trois grands pays producteurs d'or sont l'Afrique du Sud, les États-Unis, l'Australie ; viennent ensuite la Russie, le Mexique et le Canada. Au cours de la décade 1901 à 1910, 52 0/0 de la production totale de l'or, soit

10 milliards sur un total de 19 milliards et demi, ont été absorbés par l'augmentation des encaisses des banques et des trésors publics, 23 0/0 ont été employés dans l'industrie, et le reste (25 0/0) a été versé dans la circulation ou thésaurisé. A la fin du deuxième trimestre de 1913, les encaisses de tous les Instituts d'émission représentaient un total de 29 milliards de francs, dont 23 milliards 662 millions d'or, soit le tiers de l'or produit depuis quatre siècles.

De 1901 à 1910, l'Empire anglais a fourni 57 0/0 de l'or produit, provenant de l'Afrique du Sud, de l'Australasie, du Canada et de l'Inde; Londres en reçoit 39 0/0 et se trouve être ainsi le grand marché de l'or, qu'il revend à l'Europe, aux États-Unis, à l'Égypte et à l'Inde. Les États-Unis reçoivent la production américaine (31 0/0), dont ils consomment les trois quarts sur place, le reste étant exporté, en France notamment. La Russie absorbe sa production et importe encore de l'or de Londres. De 1901 à 1910, la France aurait reçu environ 4 milliards d'or, dont 500 millions seulement ont été réexportés.

Les cours de l'or sont restés au pair depuis 1904; en France, les fluctuations sont enregistrées en millièmes de prime ou de perte par rapport à la base du pair au tarif (3437 fr.); en 1898 et 1899, on a enregistré le maximum de 6,5 0/00 de prime.

Les deux grands pays producteurs d'argent sont les États-Unis et le Mexique. Après avoir été stationnaire de 1893 à 1906, par suite de l'arrêt des achats du gouvernement américain et de la suppression de la frappe libre aux Indes, la production a repris une marche ascendante, soutenue par les emplois industriels et les besoins monétaires; l'Amérique du Nord en livre les trois quarts, et l'Amérique entière 87 0/0. La production de l'argent a également été stimulée par le fait que ce métal est le plus souvent un sous-produit de l'extraction du plomb et du cuivre, dont la consommation a pris une extension énorme.



PRIX MOYEN ANNUEL DE L'ARGENT A LONDRES (par once troy Standard).

Les États-Unis concentrent la plus grande partie de l'argent produit par l'Amérique; de 1901 à 1910, sur un total de 56 millions et demi de kilogrammes de métal fin, ils en ont produit 17,2, importé 17,4, utilisé 3,2 pour le monnayage, 4,5 dans l'industrie, et réexporté l'excédent (27 millions). Leur principal acheteur est l'Angleterre qui en reçoit 22 millions, plus des arrivages directs du Mexique, de l'Amérique du Sud, de l'Australie, soit une moyenne de 45 0/0 de la production mondiale.

Si l'Amérique est le grand producteur, l'Asie orientale et tropicale en est le grand consommateur : la Chine et l'Inde absorbent la moitié de la production; la plus grande partie de l'exportation anglaise est dirigée vers l'Inde, la Chine, les Établissements du Détroit. L'argent est la monnaie principale de 900 millions d'habitants en Asie et en Afrique, et les arts industriels en consomment de plus en plus; on estime que de 1900 à 1909, 52 0/0 de la production ont été monnayés et le reste employé dans l'industrie et les arts.

Les cours de l'argent ont enregistré une baisse continue à partir de 1870, par suite de l'augmentation énorme de la production, aggravée par la restriction des emplois monétaires qui en fut la conséquence; de 60 9/16 pence, l'once au titre standard, en 1870, le prix tombe à 24 1/16 en 1902; un mouvement de reprise jusqu'en 1907 (30 3/16) est suivi d'une nouvelle baisse.

3. **La frappe des monnaies**. — La frappe est aujourd'hui monopolisée par tous les États, mais elle est dite libre ou réservée, suivant que les particuliers ont ou n'ont pas le droit de faire frapper des monnaies à leur profit. La frappe de la monnaie divisionnaire est toujours réservée, mais celle des monnaies d'or devrait toujours être libre.

La France n'a qu'un seul établissement monétaire qui frappe également des monnaies coloniales et étrangères. L'Hôtel des Monnaies dépend de l'administration des monnaies et médailles, qui est une régie d'État, bénéficiant de l'autonomie budgétaire.

La valeur des unités monétaires s'échelonne de la livre égyptienne (25 f. 61) au franc; la fixation de cette valeur n'est pas sans importance : on considère que la vie est moins chère dans les pays dont l'unité a une faible valeur, en même temps que l'épargne s'en trouve facilitée [1].

L'ancienne échelle duodécimale, encore employée par l'Angleterre et les Indes, a l'avantage de sous-multiples plus nombreux (1, 2, 3, 4 et 6) que dans l'échelle décimale (1, 2 et 5). La livre tournois se subdivisait en 20 sols ou sous, et le sou en douze deniers, de même que la livre sterling est formée de 20 shellings à 12 pence.

Le titre des monnaies d'or varie de 0,875 (Égypte) à 0,943 (ducat de Hollande), en passant par 0,900, le plus généralement employé, et par le titre standard 11/12 (0,916 2/3), adopté par l'Angleterre, le Portugal, la Turquie et le Pérou. Les coupures vont de 100 francs (pièces de 20 dollars, 5 livres turques, 5 livres sterling, 100 f.) à 5 francs (pièces de 1 dollar, 5 marks); ce minimum est peu pratique, c'est pourquoi nous avons retiré nos pièces d'or de 5 francs de la circulation.

Le titre des monnaies d'argent est beaucoup plus variable et va depuis 0,400 (Pays scandinaves), 0,500 (Russie), jusqu'à 0,945 (Pays-Bas), 0,925 (Angleterre). Quelques pays conservent plusieurs titres : la Russie (0,900, 0,500), les Pays scandinaves (0,400, 0,600, 0,800); l'Union latine a un titre (0,900) pour les pièces de 5 f. ayant pouvoir libératoire illimité, et un autre plus faible (0,835) pour les monnaies d'appoint. Les plus grosses coupures sont les taels chinois (40 g. 85), le tallaris (28 g.), et les plus petites sont représentées par les pièces de 20 pfennigs, de 1, 2, 3, 4 et 6 pence.

Les monnaies de bronze sont formées de cuivre

1. M. de Foville estime que la livre sterling est bien grosse et le franc bien petit, et que le centime encombre le langage et les calculs sans se montrer aux yeux; ses préférences vont au dollar et à son sous-multiple, le cent. L'usage élimine, d'ailleurs, comme mal commodes, les pièces trop petites (pièces d'or de 5 f., d'argent de 0 f. 20) ou trop grandes (pièces d'or de 50 et 100 f.).

(95 ou 96 0/0), d'étain (2 ou 4 0/0), de zinc (1 ou 2 0/0); la Belgique fait usage de pièces de cuivre pur. Les monnaies de bronze sont encore employées par la France, l'Italie, l'Allemagne, l'Autriche, le Danemark, l'Espagne et la Roumanie, mais l'emploi du nickel, pur ou additionné de 75 0/0 de cuivre, se répand de plus en plus. La France fait l'essai du bronze de nickel (25 0/0 de nickel et 75 0/0 de cuivre), autorisé par la loi du 3 août 1917, après avoir renoncé au projet de l'emploi du bronze d'aluminium et à la frappe des pièces de nickel pur de 25 centimes, autorisées par la loi du 4 août 1913. Les coupures de bronze vont de 1 à 10 centimes, celles de nickel de 5 à 25 centimes.

4. **La circulation monétaire.** — Dans tout pays où deux monnaies légales sont imposées à la circulation, la monnaie de moindre valeur chasse celle de valeur supérieure, qui disparaît soit par la thésaurisation, soit dans les paiements à l'étranger, soit par la vente au poids s'il s'agit d'une monnaie forte ou d'un métal dont la valeur commerciale vient à dépasser la valeur intrinsèque.

Cette loi, dite de Gresham, s'applique quand se trouvent en présence des monnaies de papier et des pièces métalliques, des pièces d'or et des pièces d'argent, des monnaies usées et des monnaies neuves, des monnaies à titre faible ou fort. La bonne monnaie, toutefois, ne passe à l'étranger que lorsqu'il y a intérêt à l'exporter c'est-à-dire dans le cas d'une balance commerciale débitrice ou d'une émission exagérée et d'une surabondance de la monnaie dépréciée.

Si l'on observe la proportion des différents instruments monétaires dans les paiements, d'après les opérations de la Banque de France, on constate dans le temps une diminution d'emploi des espèces et des billets au bénéfice des virements. De 1851-55 à 1910, le pourcentage des espèces métalliques passe de 12,93 à 1,57, celui des billets de 37,37 à 17,90, et celui des virements de 53,27 à 80,33.

La France est le pays dans lequel la circulation des espèces et des billets par habitant est le plus élevée ; cela tient principalement à nos méthodes défectueuses de paiement, et, notamment, à l'usage restreint du chèque, à la dispersion de notre activité économique où prédominent la petite industrie et le petit commerce, pour lesquels le billet de banque constitue une sorte de compte courant avec la Banque de France. En 1905, la circulation de la monnaie par habitant variait de 178 fr. en France, à 26 fr. 16, en Italie (Angleterre : 75,14 ; Allemagne : 80,31) ; celle des billets variait de 112 fr. 22, en France, à 23 fr. 90, en Russie (Angleterre : 24,67, Allemagne : 38,41).

Des recensements monétaires ont été faits en France, sous la direction de M. de Foville, en 1878, et tous les six ans depuis 1885[1]. Les évaluations du stock monétaire ont varié entre 9 milliards et demi, en 1909, et 6,3 milliards en 1891. Le recensement de 1909 a donné les pourcentages suivants : 87,44 en billets de banque, 8,25 en monnaie d'or, 2,87 en écus de 5 francs, 1,34 en argent divisionnaire et 0,10 en billon. De 1885 à 1909, le pourcentage des billets a passé de 67,3 à 87,4, celui de l'or de 22,44 à 8,25, celui de l'argent de 9,93 à 4,21. En ce qui concerne les monnaies étrangères, l'or a varié de 12,9 0/0, en 1878, à 10,3 en 1909, et les écus de 33 0/0, en 1878, à 23,34 en 1909.

Les variations de la circulation monétaire sont dominées par le cycle régulier de la production agricole ; de

1. M. de Foville faisait prélever des « échantillons » dans les Caisses de l'État, de la Banque de France et des grands établissements de crédit, au point de vue de l'âge et de la nationalité des monnaies. Il supposait que la proportion des millésimes devait être la même dans la circulation générale et les établissements recensés ; et, comme on connaît l'importance de la frappe de chaque millésime, il en déduisait, en tenant compte du coefficient de survie du millésime, le stock total existant dans la circulation. Les erreurs provenaient de la négligence ou de la paresse à compter des caissiers recenseurs, des pièces françaises passées à l'étranger, des pièces étrangères en circulation en France, enfin de la composition spéciale des caisses recensées, adaptées aux moyens de circulation les plus perfectionnés.

fortes demandes de monnaie se font au moment des récoltes (céréales, vins, betterave), nécessitées par le paiement des frais de cueillette et les achats de la production, généralement réglés au comptant ; les rentrées du numéraire se font à partir du mois de mars, au fur et à mesure des dépenses des agriculteurs. En ce qui concerne le bétail, les achats se font généralement au printemps et les ventes à l'automne. D'autres mouvements se produisent au moment des villégiatures et des vacances dans les villes d'eaux, les stations balnéaires et hivernales. L'industrie ne donne pas lieu à des mouvements saisonniers du même genre, les règlements s'échelonnent assez régulièrement sur toute l'année, mais le paiement des salaires, chaque quinzaine, donne lieu à des besoins réguliers. Le Trésor opère également des drainages périodiques au moment de la perception des impôts, avec maximum en juin et chute rapide en novembre et décembre. Les billets, plus commodes à expédier ou à emporter, voyagent davantage que les espèces métalliques. La vitesse de la circulation est mesurée par M. Pierre des Essarts en notant le renouvellement des comptes courants en banque ; le maximum a lieu aux moments de crise, le minimum pendant la période de liquidation, et la courbe qui en résulte peut servir de baromètre pour la surveillance des crises.

Le numéraire disparaît de la circulation soit par enfouissement dans les tombes, — encore pratiqué dans l'Inde, et c'est ainsi que nous sont parvenues tant de monnaies anciennes, — soit par thésaurisation, caché par les particuliers, dans les palais, dans les temples ; la thésaurisation a diminué avec la vulgarisation des valeurs mobilières, mais elle est encore pratiquée par les populations agricoles et dans les vieux pays comme l'Inde et la Chine, et elle sévit surtout aux époques de troubles et pendant les guerres. L'usure ou frai est une autre cause de disparition ; elle dépend de la résistance de l'alliage et elle est d'autant plus rapide que la pièce

est plus petite[1]. La vie moyenne d'une monnaie d'or, jusqu'à ce qu'elle ait perdu sa tolérance de poids, est de 70 à 75 ans pour la pièce de 20 francs, et de 25 ans pour celle de 10 francs.

Les pièces fausses se reconnaissent à la vue, au toucher et surtout au son ; il convient également d'observer la manière dont sont disposées sur chaque pièce les effigies ou figures emblématiques, tournées à droite ou à gauche suivant le règne ou le régime. Doivent être refusées : les pièces dont l'empreinte est effacée de telle façon qu'elles ne conservent aucune trace de leur nationalité et de leur valeur, ou celles dont le poids est affaibli au-dessous de la tolérance légale.

Le besoin de monnaie métallique devient de plus en plus petit relativement à l'extension du commerce, et la circulation d'un pays est d'autant plus perfectionnée que l'usage de la monnaie y est plus restreint relativement au chiffre d'affaires.

5. **La géographie des monnaies.** — *a*) ***L'Union latine.*** — On désigne sous ce nom une Convention qui fut conclue le 23 décembre 1865 entre la France, la Belgique, la Suisse et l'Italie, ces quatre pays ayant déjà le même système monétaire. La Grèce adhéra à l'Union le 18 novembre 1868. C'était le moment où l'afflux de l'or californien et australien produisait une prime du métal blanc, de telle sorte que les monnaies d'argent, dont la valeur commerciale se trouvait supérieure à la valeur légale, disparurent de la circulation, ce qui amena dans les transactions une véritable gêne. Pour retenir les pièces divisionnaires, la France et l'Italie abaissèrent leur titre à 0,835, la Suisse descendit jusqu'à 0,800 ; quant à la Belgique, avant de prendre une décision, elle proposa une entente entre les quatre pays, qui devait aboutir à la création de l'Union latine. Le titre des monnaies divisionnaires fut fixé à 0,835, et celui de

1. La Commission de contrôle de la circulation monétaire a constaté en 1909 que, sur 1 000 pièces de 20 francs, 909 étaient droites et 91 légères ; sur 1 000 pièces de 10 francs, 282 étaient droites et 718 étaient légères.

la pièce d'argent de 5 francs et des pièces d'or maintenu à 0,900. Ces dernières monnaies conservaient seules pouvoir libératoire illimité, tandis que les pièces divisionnaires n'étaient plus considérées que comme monnaies d'appoint jusqu'à la somme de 50 francs. De plus, leur quantité était limitée à 6 francs par habitant, chiffre porté à 7 francs en 1897, et, à 16 francs en 1908. Un accord du 31 janvier 1874 a limité les quantités d'écus à frapper chaque année, et devant la baisse croissante de la valeur du métal blanc, la Convention du 5 novembre 1878 a suspendu définitivement la frappe de l'argent. Depuis le 1er janvier 1890, l'Union latine est prorogée d'année en année par voie de tacite reconduction, jusqu'à dénonciation un an à l'avance. Dans ce cas, chaque État contractant sera tenu de reprendre les monnaies d'argent qu'il aurait émises et qui se trouveraient en circulation dans les autres États contractants[1]. La situation de l'Union latine était parfaitement saine à la veille de la guerre.

b) ***Les pays d'Orient.*** — La *livre turque* se divise en 100 piastres or, mais les transactions se font en piastre argent dont la valeur s'obtient en divisant le cours de la livre par celui du medjidié, qui vaut 20 piastres à Constantinople, 33 à Smyrne, 23 1/2 à Beyrouth. Les monnaies d'or étrangères circulent et sont soumises à quatre cours : le pair intrinsèque, le change fixe, le cours commercial fixe et le cours commercial variable suivant l'offre et la demande.

En *Égypte*, la livre sterling est en fait la seule monnaie d'or, avec des pièces françaises et turques; les monnaies d'or égyptiennes ont été retirées de la circulation.

La *Perse* a pour unité monétaire le toman qui se divise en 10 krans, à 20 chahis; la valeur du kran varie avec le change, sur la base de 218 krans pour 100 francs.

Le *tallaris*, qui porte encore l'effigie de Marie-Thérèse

1. L'Italie, en 1893, et la Grèce, en 1908, ont racheté leurs monnaies divisionnaires en circulation dans les autres États de l'Union latine et ont demandé, en même temps, que l'importation en fût prohibée.

et le millésime de 1780, est une pièce d'argent, du poids de 28 grammes, frappée en Autriche et qui vaut au pair 5 f. 20. Cette monnaie s'est répandue, depuis la seconde moitié du XVIII[e] s., en Arabie, Afrique Orientale et Centrale, pour des raisons commerciales, politiques et ethnographiques. L'Orient n'avait aucune raison de redouter l'Autriche; cette pièce avait l'allure de médaille et a dû son succès à la faveur des femmes arabes, dont la coiffure ressemble à celle du profil, et qui l'ont recherchée comme bijou. Elle est encore la monnaie de l'Yémen, où elle déprécie les pièces turques, et celle de l'Abyssinie, où son cours est influencé par les besoins locaux, ceux du marché d'Aden, le cours de l'argent à Londres et les offres de la monnaie de Trieste, qui frappe ces pièces.

c) ***Les pays de Moyen et d'Extrême-Orient***. — L'*Inde* est soumise au régime de l'étalon d'argent depuis 1835, mais, en raison de la baisse de valeur du métal blanc, la loi du 26 juin 1893 a suspendu la frappe des monnaies d'argent pour le compte des particuliers, et en 1899 la valeur légale de la roupie a été stabilisée, c'est-à-dire fixée invariablement à 16 pence. Ce nouveau régime a été complété en 1901 par la création d'un *gold exchange standard*, au moyen de la constitution d'une réserve d'or spéciale, à laquelle vint s'ajouter, en 1905, une réserve d'argent. La roupie a suivi le commerce et circule encore dans les pays du golfe Persique et sur la côte orientale d'Afrique.

La *Chine* est soumise à une sorte de bimétallisme à base de cuivre et d'argent. La monnaie des coolies et des paysans est la sapèque ou *cash*, alliage de cuivre et de zinc, percée d'un trou carré, du poids normal de 3 g. 75, dont la valeur dépend du rapport entre le cuivre et l'argent, et de sa composition, qui varie suivant le lieu et l'époque où elle a été frappée. La monnaie du commerce est le lingot d'argent (*sycee*), évalué en *taels*. Le tael ou *liang* est à la fois une unité de valeur et une unité de poids, et une monnaie de compte. Son

poids varie avec les provinces; le haï-kwan tael pèse 40 g. 85 et représente 37 g. 78 d'argent fin; celui de Shang-haï, 33 g. 91 d'argent fin. Le poids, le titre et la forme des sycees varient également suivant les provinces; le sycee de Shanghaï pèse 50 taels. La valeur suit les cours de l'argent et le principal rôle des banques est de garantir le taux du change en l'assurant.

Dans le sud de la Chine, circulent encore la *piastre mexicaine* et le *british dollar*. La diffusion de la piastre mexicaine, pièce d'argent de 27 grammes, au titre de 0,9027, date des débuts de la colonisation espagnole; elle était alors la monnaie nationale des pays qui n'en avaient pas et elle représentait un des moyens d'exporter l'argent des mines de la Nouvelle-Espagne. C'est surtout par les Philippines qu'elle se répandit dans tout l'Extrême-Orient, mais aussi par l'Europe. Son rôle s'est restreint à partir de 1850, après la création de monnaies nouvelles aux Philippines (1857), au Mexique (1867), au Japon (1897), en Indo-Chine (1885), au Siam et dans les Établissements anglais du Détroit (1894).

L'*Indo-Chine française* a fait frapper à Paris une piastre d'argent, pesant 27 grammes, au titre de 0,900, qui a seule cours légal depuis 1906; la valeur commerciale est fixée chaque mois par le gouvernement. Le gouvernement anglais a également fait frapper pour ses colonies du Moyen-Orient un *british dollar*, pesant 26 g. 956, à 0,900; il en fixe le cours par décret. Le *Siam* a procédé de même à la stabilisation du *tical*. Mais toutes ces mesures se heurtent aux fluctuations incessantes de l'argent, et gênent les échanges commerciaux entre ces pays, la Chine y compris, en favorisant l'exode du numéraire des pays où il est taxé au-dessous de la valeur de l'argent. Entre tous ces pays à étalon d'argent, une tarification internationale serait nécessaire, à défaut d'une monnaie unique. La diffusion de la piastre mexicaine nécessitait beaucoup moins de numéraire; au fur et à mesure que le riz mûrissait, de Bangkok à Shang-haï, les mêmes piastres remontaient pour le

règlement des récoltes et assuraient en quatre mois la vie économique dans tout le bassin des mers de Chine.

d) *Les colonies françaises*. — Nous venons de parler de la piastre d'Indo-Chine. L'Algérie a les mêmes monnaies que la métropole. En Tunisie, l'effigie seule diffère; la Monnaie de Paris a frappé pour le Protectorat des pièces d'or de 20 et 10 francs, des pièces d'argent de 2 et 1 franc, 0 f. 50, des pièces de bronze de 10, 5, 2 et 1 centime. Nos Établissements de l'Inde se servent de la roupie. Nos autres colonies n'ont pas, en principe, de monnaies spéciales, à l'exception de la Grande-Comore pour laquelle ont été frappées des pièces d'argent de 5 francs et des pièces de bronze de 5 et 10 centimes.

Des monnaies anglaises circulent au Dahomey, en Nouvelle-Calédonie; le tallaris a pénétré au Sahara et au Soudan. Dans d'autres colonies, l'état défavorable du change a nécessité certaines mesures spéciales. Pour compenser la rareté du numéraire, le gouvernement a autorisé l'émission de bons de caisse (en alliage de nickel et cuivre), interdit l'exportation de la monnaie de billon et donné provisoirement pouvoir libératoire illimité aux monnaies divisionnaires d'argent. Ces mesures concernent principalement les vieilles colonies : les Antilles et la Réunion.

CHAPITRE X

LES MODES DE RÈGLEMENTS AU COMPTANT

LA MONNAIE FIDUCIAIRE

La monnaie fiduciaire comprend le papier d'État, le papier de banque et le papier de commerce. Le papier d'État se compose : *a*) de certificats, — tels que les *gold* et *silver certificates* des États-Unis, — représentant un dépôt d'or et d'argent et échangeables contre du métal ; *b*) de papier-monnaie, émis sans garantie. Le papier de banque est formé par les billets au porteur, les chèques, les valeurs mobilières et leurs coupons, les certificats des Clearing-Houses. Les lettres de change et les billets à ordre constituent le papier de commerce, qui sera étudié au chapitre suivant comme mode de crédit.

1. **Le papier d'État.** — Le papier-monnaie, émis par l'État, circule sous sa garantie, mais sans aucune encaisse et sans que le remboursement puisse en être exigé. Il a cours forcé et pouvoir libératoire illimité. L'émission est faite dans des conjonctures critiques, en quantités généralement exagérées, soit pour parer à une mauvaise situation budgétaire, soit pour satisfaire des besoins particuliers, — comme le Chili l'a fait en faveur des propriétaires des gisements de nitrates,

pour le remboursement de leurs dettes et le payement des salaires.

L'émission du papier-monnaie a des conséquences fâcheuses : la disparition de la monnaie métallique, — en application de la loi de Gresham, — avec sa conséquence directe : la prime sur l'or ; la hausse des changes, qui résulte de sa dépréciation, à l'étranger; l'élévation des prix à l'intérieur.

Presque tous les pays y ont eu recours à des moments critiques de leur histoire : l'Angleterre de 1797 à 1820, les États-Unis de 1861 à 1879, l'Italie de 1866 à 1883, etc. La France a connu les billets de la banque de Law et les assignats pendant la Révolution. La République Argentine, le Brésil, le Chili, qui ont eu recours à des émissions particulièrement excessives, ont cherché le remède à ces abus en instituant des Caisses de conversion.

La *Caisse de conversion* a pour but le remboursement en or et à présentation des billets d'État, à un cours déterminé légal, en vue d'améliorer le change sur l'étranger et le crédit de ces pays en Europe. L'or nécessaire est fourni soit par le payement des droits de douane, prévu en or, soit par le versement de certaines ressources budgétaires. Au lieu de faire l'échange ou la conversion du billet contre de l'or, les caisses peuvent aussi délivrer des lettres de change payables à l'étranger. La Caisse de conversion argentine, fondée en 1899, garantit tout le papier émis, même antérieurement à sa création, et le rembourse sans limitation au cours de 44 centavos or par piastre papier. Celle du Brésil ne garantit que le papier qu'elle a émis contre versement d'or; elle ne s'occupe pas du papier inconvertible. Celle du Chili, qui devait fonctionner à partir du 1er janvier 1915, garantit le remboursement de tous les billets soit en or, soit en traites sur Londres, en jouant, en même temps, le rôle de banque d'escompte. Les Caisses de conversion doivent être considérées comme une étape, un instrument de transition, précédant la création d'un Institut d'émission.

2. **Le papier de banque.** — A) *Le billet de banque.* — C'est l'engagement écrit par lequel une banque promet de payer au porteur, à toute réquisition, une certaine somme en monnaie métallique. Économiquement, c'est un instrument d'échange, représentatif de la monnaie, si l'émission est couverte entièrement par l'encaisse destinée au remboursement, ou un titre de crédit si l'émission dépasse l'encaisse, ce qui est toujours le cas.

Le billet de banque a pour caractères d'être payable au porteur et à vue, d'une durée de validité illimitée, libellé en chiffres ronds, non productif d'intérêts, émis et signé par une banque connue. Il a l'avantage sur la monnaie métallique d'être plus commode, beaucoup moins lourd et plus facilement transportable; il permet une économie des métaux précieux; il facilite l'accumulation et la distribution des capitaux, la réduction du taux de l'intérêt, l'adaptation de la circulation aux besoins des affaires.

La banque retire de l'émission d'importants profits. L'expérience a montré que la proportion maxima des remboursements exigés en même temps par les porteurs de billets ne dépasse pas en temps normal le tiers ou le quart du montant de l'émission, de telle sorte que, contre une encaisse de n francs, on peut émettre pour $3n$ ou $4n$ francs de billets dont les deux tiers ou les trois quarts ne sont pas productifs d'intérêts. Cependant les frais d'émission des billets, les impôts payés à l'État et les autres services gratuits imposés aux banques d'émission constituent une charge aussi lourde que l'intérêt modique payé aux dépôts à vue par les Sociétés de crédit et réduisent sensiblement les profits d'émission. Les dépôts jouent aujourd'hui comme capitaux disponibles un rôle plus important que l'émission des billets[1].

1. D'après M. Conant, le billet de banque, né du chèque, ne représente qu'une étape de l'évolution du système des dépôts de banque et des transferts par chèque et autres instruments de crédit. L'émission perd de son importance là où règne le système des dépôts et où le crédit commercial est très concentré.

On distingue quatre *systèmes de banques d'émission :* *a*) le monopole privé donné à un seul établissement d'émission et qui constitue le système le plus répandu : France, Autriche-Hongrie, Belgique, Danemark, Espagne, Grèce, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Roumanie, Serbie, Turquie, Égypte, Japon ; *b*) la pluralité limitée des banques privilégiées, avec prédominance d'une banque principale : Allemagne, Grande-Bretagne, Grèce, Italie ; *c*) la pluralité limitée de banques privilégiées régionales, destinée à corriger l'abus de la pluralité illimitée : États-Unis ; *d*) le monopole d'État : Bulgarie, Russie et Suède.

La *réglementation de l'émission* s'opère par différents moyens : *a*) un maximum d'émission proportionnel à l'encaisse : Allemagne, Italie, Pays-Bas, Russie, Suisse. En Allemagne, l'émission de la Reichsbank est taxée au delà d'une limite fixée. *b*) un maximum de découvert. C'est le système anglais. L'Act de 1844 fixe le maximum de l'émission à l'encaisse métallique, plus une somme fixe (18 450 000 £, en 1912). Ce moyen manque d'élasticité et il a fallu suspendre plusieurs fois l'Act de 1844 ; en effet, lorsque le maximum est atteint, la banque est obligée de suspendre ses opérations d'escompte et d'avances et d'avoir souvent recours à la hausse du taux d'escompte. C'est l'application du *currency principle* qui règle la circulation uniquement sur l'encaisse de la banque, tandis que le *banking principle* fait reposer la circulation sur les opérations de banque. *c*) Un maximum fixé par la loi ; c'est le système français, évidemment arbitraire, mais très souple [1]. *d*) Une garantie par dépôts de titres (emprunts de l'État et des villes), à laquelle la loi du 23 décembre 1913 ajoute l'encaisse or et le portefeuille : États-Unis.

1. Progression du maximum de circulation à la Banque de France :

12 août 1870...	1 800 millions.	25 janv. 1893...	4 000 millions.
14 — 1870...	2 400 —	17 nov. 1897...	5 000 —
29 déc. 1871...	2 800 —	9 fév. 1906...	5 800 —
15 juill. 1872...	3 200 —	29 déc. 1911...	6 800 —
30 janv. 1884...	3 500 —		

La garantie par des titres et des effets de commerce a l'avantage sur le numéraire d'être productive d'intérêts; le papier commercial à court terme est la garantie la plus sûre et la plus facilement réalisable d'une circulation de banque. D'un autre côté, l'encaisse métallique facilite la traversée des crises, elle évite les fluctuations du taux d'escompte et contribue à son abaissement; son importance est une affaire de juste mesure entre l'insuffisance, en Angleterre, et l'excès, en France.

L'évolution des banques d'émission est dirigée vers une banque unique, à nombreuses succursales, remplissant à la fois une fonction monétaire et une fonction de crédit, intéressant l'économie nationale tout entière.

Le billet de banque peut être soumis à trois *régimes :* *a*) le *cours ordinaire*, lorsque le créancier n'est pas tenu d'accepter les billets en paiement : États-Unis; *b*) le *cours légal*, qui est le cas normal et habituel, lorsque le créancier est tenu d'accepter le billet, mais peut en obtenir le remboursement en numéraire par la banque d'émission; *c*) le *cours forcé*, quand l'acceptation du billet est obligatoire sans que le remboursement puisse en être exigé. Ce dernier régime est imposé par l'État aux époques de crises ou de guerre; il présente les inconvénients du papier-monnaie, influe défavorablement sur le change et se traduit par une prime sur l'or 7 0/0 en mars 1848, 2,9 0/0 en octobre 1871). Le cours forcé a existé en France du 15 mars 1848 au 6 août 1850, et du 12 août 1870 au 31 décembre 1877.

Les billets de banque français sont en *coupures* de 1 000, 500, 100 et 50 francs. Le maximum atteint 1 000 dollars aux États-Unis; les plus faibles sont de 5 marks, 1 dollar et 1 rouble. Les petites coupures ont pour but de remplacer dans la circulation une monnaie courante; plus la coupure est de faible montant, plus elle prend de place dans la circulation et plus l'émission est facilitée. Elles ont pour avantage : *a*) d'économiser le numéraire, en évitant sa thésaurisation; *b*) de fortifier l'encaisse des

banques, étant plus commodes pour le public; *c*) de populariser le crédit; elles sont surtout un remède défensif en cas de crise ou de guerre. On leur reproche de favoriser l'exode du numéraire, conformément à la loi de Gresham, de grossir la circulation et d'être susceptibles de nuire à la banque aux moments de resserrement monétaire. Leur émission est affaire d'opportunité; la Banque de France s'y est toujours montrée hostile en temps normal et ne l'a pratiquée que pendant les guerres, ayant recours à des coupures de 25, 20 et 5 francs, en 1870, et de 20, 10 et 5 francs, en 1914.

Notre billet de banque est à peu près inimitable, aussi bien par sa coloration, la finesse de son grain, que par les complications des filigranes, des écritures et des dessins. La comptabilité des billets est aussi une garantie [1]. Chacun d'eux porte sa date de création, des lettres et chiffres caractéristiques, répétés deux fois en diagonale, un numéro de contrôle, indiquant le rang individuel du billet dans la fabrication. Les billets sont classés par séries, lettres et alphabets : une série se compose de 1 000 billets, numérotés de 1 à 1 000; chaque série est désignée par une lettre de A à Z; 25 séries constituent un alphabet. Le billet est d'un entretien plus coûteux que celui des pièces d'or; la vie moyenne des coupures d'usage courant ne dépasse guère deux ans, et un billet de 1 000 francs coûte 75 centimes.

B) ***Le bon de caisse.*** — Le bon de caisse, émis dans nos colonies des Antilles, depuis 1884, et de la Réunion, depuis 1879, se présente soit sous forme de jetons de nickel (depuis 1896), de 10, 5, 2, 1 franc et 0 f. 50, soit en coupures de papier ayant cours forcé et pouvoir libératoire illimité; ces bons sont représentés dans les

1. Le faux billet a généralement des couleurs vives et heurtées, au lieu de pâles et bien fondues; les figures sont défectueuses, les lettres et numéros beaucoup moins finis. La Banque de France est tenue de rembourser les billets détériorés, à la condition toutefois que leur identité soit reconnaissable, mais elle ne le fait pas pour ceux qui ont été détruits accidentellement.

banques par du numéraire ou par des titres de rente française, déposés dans les caisses du Trésor, qui remet en échange les bons de caisse pour une valeur correspondante. C'est le cours forcé appliqué aux billets de banque, la banque d'émission ayant le droit de remettre des bons de caisse en remboursement de ses billets. En donnant le cours forcé à une monnaie locale, sans valeur intrinsèque et inexportable, on arrête l'exportation du numéraire en cas de balance commerciale défavorable; la circulation intérieure se trouve résolue sans les abus du papier-monnaie, la sortie des espèces est arrêtée sans que la circulation soit accrue. Mais c'est au point de vue extérieur que les difficultés reparaissent : sans monnaie exportable, la limite du *gold point* disparaît, et le taux du change est soumis sans frein aux variations de l'offre et de la demande.

C) ***Le chèque***. — Le chèque est un ordre de payer donné à un banquier chez lequel le tireur a des fonds déposés et disponibles. Le paiement doit être fait à vue, c'est-à-dire à présentation, soit au tireur lui-même, soit au profit d'une autre personne (bénéficiaire). Le chèque au porteur se transmet par tradition comme le billet de banque. Le chèque à ordre se transmet par voie d'endossement.

Le chèque repose sur les dépôts en banque; il suppose toujours l'existence d'une provision, c'est-à-dire d'une somme disponible chez le tiré au moment de l'émission. La jurisprudence de la loi du 14 juin 1865 assimilait la provision inférieure au montant du chèque à l'absence complète de provision et l'amende était due sur le montant total du chèque; la loi du 2 août 1917 se montre plus libérale et décide qu'en cas de provision inférieure au montant du chèque, celui-ci produit tous les effets du chèque régulier jusqu'à concurrence de la provision; mais, si l'émission est faite de mauvaise foi, le tireur est passible d'emprisonnement et d'amende.

En Angleterre, d'où il est originaire, le chèque est

l'instrument habituel des paiements, et les particuliers l'utilisent pour les plus petites sommes; il y est l'objet d'un premier perfectionnement : on lui donne une forme spéciale qui supprime les dangers de perte ou de vol : c'est le chèque barré (*crossed check*), qui ne peut être encaissé que par un banquier; si le nom de celui-ci est inscrit entre les deux barres (*special crossing*), c'est ce banquier seul qui peut en réclamer le paiement. Le chèque barré a été officiellement introduit en France par la loi du 30 décembre 1911; elle prévoit le barrement général, sans mention ou avec l'expression « et Cie », et le barrement spécial, portant le nom du banquier[1]. En assurant la sécurité des opérations, le chèque barré favorise, en outre, plus que le chèque ordinaire, l'élimination du numéraire dans les règlements, mais il reste toujours un instrument de paiement, pouvant encore donner lieu à un versement de numéraire entre banquiers.

Le second perfectionnement marque le terme de l'évolution du chèque, en le transformant obligatoirement en instrument de virement; il aboutit à un règlement sans monnaie ou règlement par écriture, dont il est un des moyens principaux. Il s'agit du chèque de « mise en compte », revêtu de la mention « à porter en compte » et qui ne doit donner lieu qu'à une inscription comptable, la loi mentionnant que l'inscription comptable vaut paiement. Cette réforme, préconisée par M. Maurice Bellom, existe déjà dans les législations allemande (1908) et hongroise (1908); il est vivement à désirer qu'elle passe rapidement dans la nôtre[2].

1. La loi du 26 janvier 1917 a complété celle de 1911 en assimilant, en matière de chèque barré, les agents de change aux banquiers, et en autorisant la domiciliation du chèque soit à la Banque de France, soit dans une autre banque ayant un compte avec elle.

2. Une autre réforme désirable, appliquée en Angleterre depuis 1882 consiste dans l'interdiction de tirer un chèque sur une personne autr, qu'un banquier. L'émission d'un chèque sur un commerçant détourne le chèque de son véritable but et en fait un instrument de crédit au lieu d'un instrument de paiement. Cette pratique, d'ailleurs, ne s'inspire que

Le *chèque postal* a été introduit successivement en Autriche (1884), Hongrie, Suisse (1906), Allemagne (1909), Luxembourg, Japon, Belgique. C'est bien une sorte de papier d'État, mais il remplit le même rôle que le chèque de banque, et non seulement il est applicable aux virements en service intérieur, mais encore ce service peut être internationalisé par les soins des administrations postales, suivant le même principe déjà admis pour les mandats.

La loi du 7 janvier 1918 l'a introduit en France, en créant un service de comptes courants et de chèques postaux, dépendant du Ministère du Commerce et des Postes et Télégraphes et géré par l'Administration postale. Tous les bureaux de plein exercice sont chargés d'ouvrir un compte courant à toute personne, agréée par l'Administration et effectuant un dépôt de garantie, fixé à 50 francs par compte. Le titulaire peut disposer des sommes à son crédit : soit par chèques nominatifs, émis par lui-même et payables à son profit; soit par chèques d'assignation, payables à des personnes non titulaires de compte; soit par chèques d'assignation ou de virements au profit de personnes titulaires de comptes. Aucune limite n'est fixée à l'actif des comptes courants, qui doivent toujours être créditeurs d'au moins le montant de la garantie. Le chèque postal n'est pas soumis à la loi du 14 juin 1865 et aux autres dispositions concernant le chèque ordinaire ; son délai de validité est de 10 jours, son montant maximum, de 100 000 francs, moyennant un préavis de 48 heures pour les sommes supérieures à 10 000 francs. Le titulaire du compte reçoit journellement information des opérations faites à son compte, et, chaque quinzaine, notification du solde.

Des objections peu sérieuses ont été adressées à l'institution des chèques postaux, inspirées surtout par

de préoccupations fiscales : le désir d'échapper au droit de timbre proportionnel qui frappe la lettre de change. Le banquier seul et capable d'opérer la compensation.

la concurrence qui doit en résulter pour les banques et par la crainte de voir l'État se servir des fonds déposés pour soutenir sa rente, en attirant les dépôts par un intérêt supérieur à celui des banques; l'essentiel est que l'État se tienne rigoureusement dans le domaine des opérations de paiement et n'en sorte pas pour faire des opérations de crédit.

D) *Les valeurs mobilières.* — Les valeurs mobilières qui ont un marché international peuvent jouer le même rôle que le numéraire. M. Léon Say constatait, dans son rapport sur le payement de l'indemnité de guerre, que de grandes quantités de titres étrangers avaient été exportées par la France de 1871 à 1873. Il estimait qu'ils avaient même fourni, avec les coupons des valeurs étrangères restées en France, la majeure partie du portefeuille de change réuni par le Trésor public. Les opérations sur valeurs mobilières sont courantes, elles ne se produisent pas seulement sur les titres, mais aussi sur les coupons [1].

Au Clearing-House de New-York, en temps de crise et notamment en 1907-08, les valeurs mobilières ont été utilisées comme gage monétaire. Chaque *clearer* pouvait remettre à l'établissement des titres, sur lesquels une avance de 60 à 75 0/0 lui était faite, non pas en numéraire, mais en certificats (*Clearing-houses certificates*) avec lesquels il pouvait acquitter ses dettes vis-à-vis des autres clearers.

3. **Les virements et la compensation.** — Les règlements sans monnaie ou règlements par écritures (comptabilisme) s'opèrent par virements et compensation. Il importe de distinguer les deux procédés. Le virement consiste dans le transfert d'une somme de l'un à l'autre des comptes de deux clients d'un même banquier ou de deux banquiers en relations d'affaires; la compensation

1. Les coupons des obligations américaines, par exemple, qui ne peuvent s'encaisser qu'à New-York, ont un marché régulier à Paris et à Londres et s'y traitent avec une légère différence sur le change à vue. C'est un bon moyen de remise sur les États-Unis.

a pour but l'extinction jusqu'à due concurrence des créances et des dettes réciproques que divers banquiers, — qui ne sont pas en relations d'affaires, mais qui disposent d'un intermédiaire commun appelé Chambre de compensation, — ont les uns vis-à-vis des autres en raison des chèques reçus et des traites échues. Le virement seul est insuffisant et la compensation est nécessaire pour éviter le déplacement de numéraire entre deux clients de deux banques distinctes, qui ne sont pas en relations d'affaires. L'usage suivi des virements conduit naturellement à la compensation.

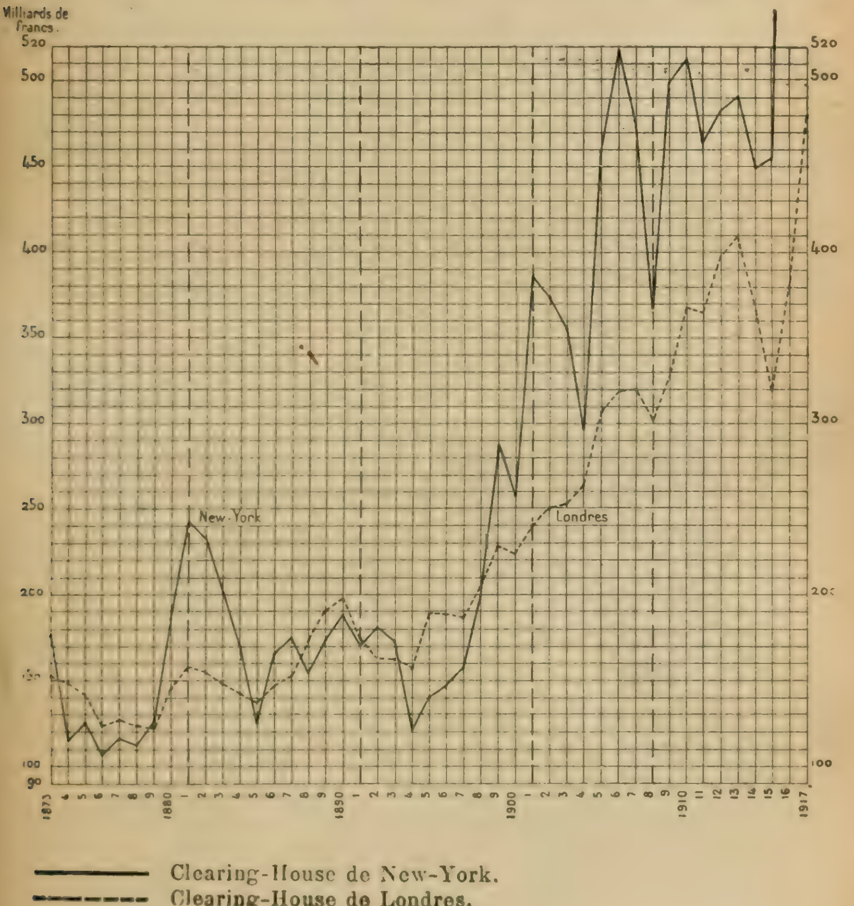
Les instruments du virement sont les différentes formes de chèques que nous avons étudiées, et plus particulièrement le chèque de mise en compte, les mandats de virement (Banque de France), les accréditifs (Belgique) et les giros (Allemagne); il faut y joindre le papier de commerce domicilié en banque [1]. L'ordre de virement peut, d'ailleurs, être donné par simple lettre adressée par le débiteur à son banquier, ou par transfert télégraphique, à longue distance. La domiciliation en banque peut, d'ailleurs, être remplacée par l'acceptation, de la part de l'encaisseur, de chèques en paiement, l'effet acquitté n'étant remis qu'après rentrée ou mise en compte du chèque.

Les organes de la compensation sont constitués par les *Clearing-houses* ou *Chambres de compensation*, pour les banquiers qui en font partie, et par les banques d'émission (France, Angleterre, Suisse) pour les commerçants ou les autres banquiers [2].

1. La traite domiciliée a pour effet : *a*) d'augmenter la proportion du papier bancable dans les portefeuilles; *b*) d'améliorer les conditions d'escompte; *c*) de supprimer les risques inhérents à tout mouvement de numéraire; *d*) de simplifier les démarches et les sollicitations auprès des tirés; *e*) de réduire les encaisses des commerçants, en même temps que la quantité de monnaie nécessaire à la circulation, en faisant déposer en banque tout l'argent disponible et improductif.

2. La compensation est fort ancienne. On la pratiquait dans les anciennes foires au moyen des lettres de change. Les commerçants qui fréquentaient les grandes réunions de Lyon, notamment, choisissaient cette ville comme lieu de paiement et beaucoup de règlements se faisaient par compensation.

Le Clearing-house de Londres, fondé vers 1775, est le lieu où se rassemblent périodiquement les banquiers pour liquider, par voie de compensation, les dettes et créances de leurs clients. Cet établissement ne possède que 17 membres (*clearers*), mais toutes les autres



Clearing-House de New-York.
Clearing-House de Londres.

maisons de banque ont un compte ouvert chez l'un des clearers. Tous les jours, les délégués des clearers dressent, chacun de leur côté, un état des chèques, mandats et traites qu'ils ont à encaisser et un état de ceux qu'ils ont à payer. Tous ces états partiels sont centralisés au Clearing en un état général, d'où il ressort pour

chaque banquier un solde débiteur à payer ou un solde créditeur à recevoir. Le règlement de ce solde se fait au moyen d'un virement à la Banque d'Angleterre, où chacun des clearers a un compte ouvert. D'autres clearings fonctionnent dans les principales villes d'Angleterre et des États-Unis [1].

A Paris, la Chambre de Compensation, qui a été créée en 1872 et réorganisée en 1917, comprend 33 membres ; son chiffre d'affaires est beaucoup moins élevé que celui des établissements anglais et américains, par suite de l'emploi restreint du chèque en France et par le fait que la Banque de France remplit la même fonction; elle a même créé en 1917 des Chambres de Compensation dans plusieurs grandes villes de province.

La compensation représente une notable économie de temps, de travail et de monnaie; elle est moins répandue sur le continent parce que, comme en France, beaucoup de transactions sont compensées par les banques d'émission et les grands établissements de crédit. Toutefois, pour les petites sommes, il est plus facile et plus économique de payer en espèces.

Les règlements de compte entre les différents chemins de fer européens se règlent aussi par compensation des soldes dans un bureau central, établi à Bruxelles, qui ne diffère des clearing-houses que par les points suivants : la compensation ne s'opère que deux fois par mois, et les payements sont effectifs et ont lieu 15 jours après la compensation.

4. L'influence de la monnaie sur les prix. — La théorie quantitative de la monnaie repose sur ce principe que sa valeur suit les fluctuations de l'offre et de la demande et qu'elle varie en raison inverse de sa quantité. La

1. Le Clearing-House de New-York n'emploie en monnaie qu'environ 6 0/0 du chiffre de ses opérations pour le règlement des différences. Cette proportion est même réduite de moitié par l'emploi des bons de caisse, payables en or, que l'établissement remet aux créanciers et que ceux-ci restituent dès qu'ils deviennent débiteurs.

monnaie est ainsi assimilée à une marchandise, et les prix se trouveraient influencés à cet égard par la quantité de monnaie en circulation, par la vitesse de la circulation et par l'importance des dépôts en banque et l'allure du mouvement des comptes. Irving Fisher estime même que l'augmentation du stock monétaire persistera dans l'avenir et que les moyens d'échanger les biens croîtront beaucoup plus rapidement que le besoin qu'on en a pour les transactions. Les partisans de la théorie quantitative observent des coïncidences très marquées entre les hausses générales des prix et les productions plus abondantes de métaux précieux.

On peut objecter cependant : *a*) que le parallélisme observé n'est pas absolu, — l'extraction de l'or du Transvaal débute en 1887 et la dernière période de hausse des prix date de 1896 et ne s'accentue fortement que dix ans plus tard ; — *b*) que la hausse des prix varie avec chaque marchandise ; *c*) que le pourcentage d'accroissement de la production de l'or pendant une période donnée est notablement dépassé par celui d'autres branches d'activité : longueur des chemins de fer, commerce extérieur des États, production mondiale des métaux, du charbon, etc. ; *d*) que la valeur commerciale de l'or, dans les vingt années, par exemple, qui ont précédé la guerre, n'est pas descendue au-dessous du pair, et que l'accroissement de sa production a eu surtout pour conséquences l'assainissement de la circulation monétaire aux dépens de l'argent et du papier, aussi bien dans les pays neufs que dans les vieux États, et l'augmentation de toutes les encaisses des banques d'émission.

Il semble nécessaire, d'ailleurs, de différencier l'influence de la production de l'or de celle produite par l'inflation de la monnaie de papier, billet de banque ou papier-monnaie. L'action de cette dernière est certainement plus sensible et plus rapide. Il semble aussi que l'on confonde deux choses très différentes : la valeur intrinsèque de la monnaie et son pouvoir d'achat, ce

que M. E. Levasseur appelle la valeur sociale[1]. C'est celle-ci qui a beaucoup diminué en même temps que les besoins augmentaient, à la suite de la hausse des salaires et de la démocratisation des jouissances. Enfin, si l'inflation de la monnaie se répercute sur la hausse des prix, l'action inverse n'est pas douteuse, et la guerre l'aura bien démontré; il faut aussi plus de monnaie parce que les prix sont plus élevés, et il nous semble plus juste d'estimer que le taux des prix et la quantité de monnaie sont simplement *fonction* l'un de l'autre, de la même manière que l'action et la réaction qui s'exercent entre les prix et l'offre et la demande des marchandises.

1. C'est-à-dire la somme d'argent qu'il est de nécessité ou tout au moins d'usage et de convenance de dépenser pour tenir son rang dans l'échelle sociale, à quelque degré de cette échelle que l'on se trouve placé.

CHAPITRE XI

LES RÈGLEMENTS A TERME

LES MODES DE CRÉDIT. LES CHANGES ÉTRANGERS

Le comptant et le terme. — Le comptant ne peut être ni le mode unique, ni même le mode principal des échanges, avec l'activité économique actuelle. Le comptant exige des disponibilités de capitaux toujours présentes, il se prête mal à des transactions un peu étendues ; le crédit dispense le commerçant d'accumuler une encaisse improductive, et « ses facultés d'achat, suivant l'expression de M. A. Arnauné, deviennent égales non seulement au numéraire dont il dispose actuellement, mais à l'ensemble de son patrimoine, y compris les biens immatériels, mais plus précieux que tous, qui s'appellent l'habileté professionnelle, l'honorabilité ».

Une autre raison de la restriction de l'emploi du comptant, c'est que la concurrence oblige le commerçant à accorder des crédits de plus en plus longs, et ce sont les Allemands qui ont le plus contribué à cette évolution en se montrant extrêmement larges à ce point de vue. Les grandes maisons allemandes de Leipzig, de Berlin ou de Hambourg, font un an de

crédit à tous leurs acheteurs de Sibérie qui ont une vente considérable jusqu'en Chine et en Perse. Le même délai est courant dans la plupart des pays de l'Amérique du Sud. En Russie, il faut accorder six mois de terme, quelquefois neuf; en Italie, les crédits de quatre à six mois sont fréquents. En Angleterre et aux États-Unis, le crédit courant est de six mois pour l'usage, bien qu'effectivement il soit à peine de trente jours. Mais, dans ces deux pays, le règlement par traite est très peu pratiqué, par défiance de l'acheteur et manque d'usage; les maisons de gros et les grands détaillants, tout en étant de premier ordre et jouissant d'un bon crédit, ne paient leurs fournisseurs de l'étranger qu'au moyen de chèques, qu'ils expédient le plus souvent à leur entière convenance.

En France même, l'usage des longs crédits est fréquent dans certaines branches : cent vingt jours et plus dans le commerce des cuirs en poils, six mois dans celui des fourrures, des plumes d'autruche, des diamants, de la confection pour dames; certaines machines se vendent à un, deux et trois ans. A Bordeaux, le commerce des vins comporte des crédits à six mois, à un an et plus, utilisables en des traites ou billets que les banques escomptent volontiers, parce qu'elles savent pouvoir les réescompter éventuellement aux capitalistes de la région, habitués à ce genre de placement. A Lyon, les soies se vendent à quatre-vingt-dix ou cent jours.

Si le crédit est indispensable, sa *longueur* ne saurait être exagérée sans inconvénients. Ce n'est pas au moment où les communications de toute sorte se multiplient et augmentent de rapidité, où les délais de transport se raccourcissent, que les délais de règlement doivent être allongés. Plus les affaires se terminent avec rapidité, plus un même fonds de roulement rend des services multiples. Ce serait travailler contre le progrès que de favoriser l'allongement des échéances.

Les *éléments essentiels du crédit* sont la confiance et le

temps, sa base est l'épargne et son principe est la spécialisation. Il nécessite entre le banquier, qui le vend, et le commerçant, qui l'achète, une sorte d'association, une communauté d'intérêts, une connaissance réciproque complète, personnelle et intime, qui s'étend au sujet et au lieu ; sur place, le crédit s'administre avec plus d'efficacité qu'à distance et c'est dans le régionalisme qu'il donne son maximum. D'autant plus qu'en France la cellule industrielle est faite, non de quelques grosses unités, mais surtout d'une infinité de petites et moyennes exploitations ; la guerre aura cependant modifié un peu cette situation dans la branche métallurgique en favorisant la concentration et les ententes. Enfin, le crédit se mérite, il ne se décrète pas, et pour le banquier il représente, suivant les termes de Charles Renault, « cette marchandise subtile et apparemment impondérable, qui se trébuche pourtant, mais avec les poids tout à fait spéciaux de l'observation, de l'estime, de la prévision et de la sagesse ».

Nous étudierons d'abord le crédit sous les formes dans lesquelles il est recherché par la banque, puis dispensé par elle aux commerçants et aux industriels.

A. — LE CRÉDIT A LA BANQUE

1. **Les dépôts**. — Le crédit à la banque est fourni par les déposants sous forme d'argent et de titres, le dépôt de titres contribuant, par le paiement des coupons, à alimenter le dépôt d'argent. Suivant l'expression de M. Ch. Brouilhet, c'est le capital « à l'état natif ». Le dépôt se différencie de l'épargne en ce qu'il est temporaire, provisoire ; c'est « une position d'attente ».

On classe les dépôts à deux points de vue : *a*) ceux des particuliers et ceux des commerçants, qui diffèrent par leur taux, leur durée et leur forme d'emploi ; *b*) les dépôts à vue et les dépôts à échéance, dont le taux varie avec la durée. La large prédominance des

premiers dans les grands établissements français provient du taux d'intérêt qui n'est pas suffisamment élevé pour les seconds, et il en résulte des conséquences extrêmement importantes dans la politique financière des banques françaises qui ne peuvent employer leurs dépôts à vue qu'en prêts à court terme et en placement de titres; seuls, les dépôts à échéance permettent les prêts à long terme et les commandites industrielles.

Les dépôts ont des avantages nombreux. *a*) Pour le déposant, ils suppriment tous les risques de la garde du numéraire (perte, vol, incendie, frais et erreurs du service de caisse); la domiciliation des traites, en rendant l'effet bancable, réduit le taux d'escompte, et les frais de règlement se trouvent compensés par l'intérêt du dépôt. *b*) Pour le banquier, les dépôts établissent des relations plus étroites et plus confiantes avec le client, ils favorisent l'emploi du chèque, les virements, la compensation, ils réduisent les besoins de numéraire, l'encaisse et, partant, les frais généraux de banque dont la réduction se répercute sur le taux d'escompte.

La proportion de l'encaisse aux exigibilités, c'est-à-dire la liquidité, est bien plus faible dans les banques françaises qu'à l'étranger[1], ce qui tient surtout à ce qu'elles peuvent toujours réescompter leur portefeuille à la Banque de France. La moyenne des dépôts par compte se réduit chaque année, — 2 000 francs au Crédit Lyonnais en 1911, — en même temps que le nombre des déposants augmente, grâce à la multiplicité des agences des grands établissements de crédit, qui drainent partout l'argent disponible. Par contre, les frais généraux de ces agences élèvent notablement le coefficient

1. Cette proportion est passée au Crédit Lyonnais de 17,6 0/0 en 1869 à 7,6 0/0 en 1911; elle est en moyenne de 12 0/0 dans les banques allemandes et de 25-28 0/0 dans les banques anglaises; mais, dans ces deux cas, les prêts à court terme sont considérés comme faisant partie de l'encaisse et le chiffre des dépôts est bien supérieur à ce qu'il est en France. En 1910, l'ensemble des dépôts représentait : 55 milliards aux États-Unis, 20 milliards en Angleterre, 8 milliards en Allemagne, 5 milliards en France (contre 500 millions en 1875).

d'exploitation de ces sociétés, — jusqu'à 30 0/0, contre 17 0/0 pour les banques d'affaires.

2. **Le taux de l'intérêt.** — L'intérêt est le loyer de l'argent ; son taux s'établit : *a*) d'après le coefficient de risque et les garanties offertes; *b*) d'après l'offre et la demande, c'est-à-dire l'importance de l'épargne et les besoins de capitaux; *c*) suivant la productivité des capitaux, c'est-à-dire le profit que l'on en retire ; *d*) d'après la durée du placement, et il varie en sens inverse du montant de l'annuité d'amortissement.

Le taux de l'intérêt intéresse tout le monde, capitalistes et emprunteurs; son élévation pousse à l'épargne et aux dépôts, et, s'il est trop bas, il est même nuisible à l'économie nationale en poussant aux placements extérieurs. La différence qui existe dans les chiffres des dépôts de caisses d'épargne et des dépôts à terme des banques, beaucoup moins élevés en France qu'en Allemagne, provient de l'écart entre les taux d'intérêt.

Les variations du taux de l'intérêt sont loin de former une courbe régulière; elles parcourent des cycles plus ou moins longs et elles diffèrent suivant la spécialisation d'emploi des capitaux, dans les budgets d'État ou les entreprises industrielles. Malgré la sécurité plus grande, on a pu constater une baisse des fonds d'États de premier ordre, en même temps qu'une hausse de ceux de second ordre et une préférence marquée pour les valeurs industrielles. Ce mouvement avait pour causes : les progrès dans les finances des pays neufs et des États de second ordre, la hausse du coût de la vie faisant rechercher les placements les plus rémunérateurs, le développement de l'esprit de spéculation qui cherche à accroître le capital en même temps que le revenu, enfin l'emploi de la méthode de répartition géographique des placements.

Après une période de baisse qui a suivi les grands travaux publics du milieu du XIXe siècle et qui a frappé également la propriété bâtie et non bâtie, une reprise s'est dessinée par l'augmentation de la demande à la

suite du développement industriel, particulièrement intense dans certaines branches (métallurgie, électricité, produits chimiques), et de l'essor des pays neufs.

B. — LE CRÉDIT AUX AFFAIRES

1. **Le crédit personnel.** — *a*) *Le crédit en blanc* ou *à découvert* (*blanko crediten*), usité surtout en Allemagne, n'est garanti que par la valeur personnelle de l'emprunteur, cautionnée parfois par un tiers, comme dans le cas du *cash credit* anglais.

b) Le *crédit en compte courant* est encore pratiqué au profit des commissionnaires-exportateurs, qui fournissent à leurs correspondants les produits demandés et n'ont à offrir à leur banquier que leur propre signature, en attendant qu'ils soient couverts de leurs créances, d'une façon irrégulière, suivant l'état du change et la facilité d'obtenir des remises.

c) Le *crédit aux livres*, très répandu en Allemagne et en Autriche, consiste dans l'escompte des créances inscrites aux livres. Le crédit est accordé au commerçant d'après les fournitures régulièrement faites, après vérification de sa comptabilité par un expert. Les banques spéciales qui pratiquent ce genre de crédit avancent de 50 à 80 0/0 des créances; les frais (taux d'escompte et commission) sont assez onéreux, et certains banquiers exigent même l'assurance des créances endossées. En Autriche, un Office central de renseignements permet d'éviter la fraude consistant à emprunter plusieurs fois sur la même créance.

Ce crédit à découvert est un instrument délicat à manier et dont les résultats dépendent pour le banquier de sa connaissance de la pratique des affaires, de la situation économique générale et des éléments moraux et matériels qui lui permettent de juger chaque cas particulier.

d) Le *crédit par traite* est le plus répandu des modes

de crédit personnel. Pendant longtemps, la lettre de change a eu simplement pour but d'éviter un transport de numéraire; aujourd'hui, elle est essentiellement un instrument de crédit, dont on cherche à simplifier les formalités, variables avec les différentes législations. Les Congrès internationaux des Chambres de Commerce et Associations industrielles et commerciales ont émis des vœux répétés en faveur de l'unification du droit de la lettre de change, en n'exigeant, comme dans le système anglais, que trois mentions essentielles : l'indication de la somme, la signature du tireur et le nom du tiré [1].

Le crédit par traite s'effectue soit par *traite libre*, soit par *traite documentaire*, en cas d'exportation outre-mer. Avec la traite libre, la garantie du banquier réside seulement dans la solvabilité des signataires de l'effet, tandis que, par la traite documentaire, la marchandise qui en fait l'objet se trouve placée en gage entre les mains du banquier escompteur, soit jusqu'au moment de l'acceptation (*bills against acceptance*), soit jusqu'au moment du paiement (*bills against payment*), suivant la mention portée sur la traite. Celle-ci est accompagnée de trois pièces : *a*) une copie de la facture, pour prouver qu'il s'agit d'une opération effective; *b*) un exemplaire du connaissement de l'expédition, dressé à ordre et endossable, qui est le titre de nantissement; *c*) la police d'assurance, qui est le complément nécessaire et indispensable de la garantie, en cas de perte ou d'avaries.

Le *delivery-order*, employé à Dunkerque et à Anvers, permet de fractionner les marchandises représentées par le connaissement et d'opérer la transmission à titre de propriété ou de gage, avant l'arrivée ou le déchargement du navire.

1. La législation allemande assimile le billet à ordre à la lettre de change; elle admet la transmissibilité par endossement sans insertion de la clause à ordre, le transfert de propriété par l'endossement en blanc; elle n'exige pas l'énonciation de la valeur fournie et fait silence sur la provision; le mot change (*Wechsel*) doit figurer sur la traite.

Les usages anglais permettent encore la mise en gage des marchandises entre les mains du banquier, même après leur livraison au destinataire, au moyen de deux documents spéciaux : la *letter of hypothecation* et la *letter of lien*. Par la première, l'expéditeur et le destinataire reconnaissent que les marchandises formant le gage des avances continueront à servir de garantie lorsque l'acheteur les détiendra effectivement. Dans le second cas, la traite documentaire étant parvenue à la banque, celle-ci délivre les documents au tiré *in trust*, contre une simple *letter of lien* qu'il signe. En vertu de cet engagement, le débiteur devient par une fiction le tiers dépositaire du créancier, c'est-à-dire de la banque pour laquelle il détient le gage. Le tiré doit mettre les marchandises en magasin, les assurer et en verser le prix dès qu'il y aura vente. La loi n'a pas encore sanctionné ces usages.

e) Le *crédit par acceptation* ou *crédit renouvelable* s'applique aux opérations à plus long terme. Le client qui a remis des effets à long terme à l'encaissement à une banque est autorisé à tirer sur elle des traites à 90 jours, jusqu'à concurrence de l'avance consentie par le banquier, de 60 à 80 0/0 ; la banque accepte ces tirages et le client les négocie sans difficulté auprès d'une autre banque à un taux avantageux. Lorsque ces tirages arrivent à échéance, si le paiement de l'effet à long terme n'a pas encore été effectué pour y faire face, ils sont renouvelés pour une nouvelle période et le renouvellement s'opère simplement par la remise à l'escompteur de la nouvelle acceptation, moyennant commission de 1/8 à 3/4 0/0. Lorsque la traite n'a plus que trois mois à courir, le renouvellement est inutile, le banquier escompte directement la traite.

L'*overdraft* est une opération sans couverture, qui a pour garantie les marchandises commandées à un industriel par un exportateur. Celui-ci fait traite sur son banquier, et, d'accord avec lui, pour une somme qui dépasse le solde créditeur de son compte courant,

mais dans une limite fixée qu'il ne pourra dépasser. Acceptée par la banque, cette traite est remise par l'exportateur au fabricant en paiement de sa commande.

Le *revolving credit* est un crédit à découvert, une acceptation en blanc, sans contre-partie, accordée pour une période déterminée de six, neuf ou douze mois, renouvelable tous les trois mois, moyennant commission de 1/2 à 3/4 0/0; c'est, en fait, une « commandite provisoire », qui donne à la banque le droit de surveiller les affaires du commerçant; elle se pratique sans tirage d'effet, après vente ou dépôt de marchandises; c'est la différence avec l'acceptation par traite.

f) *La lettre de crédit* est demandée par l'importateur à son banquier, qui autorise le vendeur à faire traite sur lui dans certaines limites de somme et de délai. La lettre est libellée par le banquier, soit sous forme d'engagement de payer la traite tirée sur lui (*crédit confirmé*), soit sous forme d'engagement d'escompter la traite tirée sur l'acheteur (*crédit de négociation*).

2. **Le crédit réel.** — Le crédit réel s'opère sous forme d'avances, garanties par un gage matériel : métaux précieux, titres, marchandises. Le crédit par traite documentaire est déjà un crédit réel. Le banquier fixe la proportion des avances, et le montant en est escompté à un taux généralement supérieur de 1/2 ou 1 0/0 à celui des lettres de change, plus une commission qui se perçoit à chaque renouvellement du crédit, tous les mois ou tous les trois mois.

a) Les *avances sur titres* ont pris un très grand développement, proportionnel à celui des valeurs mobilières; limitées, d'abord, aux fonds d'États et aux obligations de chemins de fer, elles se sont étendues aux titres des sociétés industrielles, le pourcentage avancé étant proportionnel au degré de sécurité des titres [1].

1. Lors de l'Enquête de 1865, on reprochait à la Banque de France de favoriser ce genre d'opération sous prétexte que les avances sur titres : *a*) immobilisaient des sommes qui devraient être consacrées uniquement

b) Les *avances sur marchandises* s'opèrent au moyen du *warrant*, délivré par les *Magasins généraux*. Ceux-ci ont été créés par les lois du 28 mai 1858 et du 31 août 1870, sur le modèle de ceux qui existaient depuis longtemps en Angleterre. Ces institutions, dont les conditions d'ouverture sont fixées par la loi, ont l'avantage de permettre aux commerçants de réduire leurs frais généraux en ne payant de droits de magasinage que proportionnellement à la quantité de marchandises déposées, et en s'affranchissant des risques couverts par le magasin général.

Le déposant reçoit deux titres à ordre : le *récépissé* ou titre de propriété, par l'endossement duquel s'opère la vente, et le *warrant* ou bulletin de gage, que l'on endosse pour obtenir le prêt. Les banquiers avancent sur les marchandises déposées un pourcentage qui varie suivant que la marchandise est cotée officiellement ou non, suivant que son marché est plus ou moins étendu, suivant la facilité de sa conservation, l'élasticité et la situation de son prix.

La loi du 30 avril 1906, qui a remplacé celle du 17 juillet 1898, a institué les *warrants agricoles* qui ne reposent que sur un gage fictif. La loi, en effet, autorise l'agriculteur à conserver les marchandises en gage dans ses propres magasins et même à les vendre, à condition que leur livraison n'ait lieu qu'après le remboursement de la créance. Il s'agit donc bien plus d'un crédit personnel que d'un crédit réel; c'est pourquoi ce système d'avances s'est peu répandu et qu'il est surtout localisé dans la grande viticulture de la région du Sud-Ouest.

3. **Le taux d'escompte.** — Le taux d'escompte intéresse surtout le commerce et l'industrie; il est

à l'escompte et plaçaient ainsi la Banque dans la nécessité d'élever le taux d'escompte ou d'augmenter l'émission; *b*) qu'elles favorisaient la spéculation plus que le commerce réel; *c*) qu'elles étaient d'un recouvrement difficile dans les moments de crise. Ces critiques n'ont, d'ailleurs, donné lieu à aucune sanction et la Banque n'a pas cessé de favoriser ce genre d'opération.

beaucoup plus variable que le taux de l'intérêt, parce qu'il est basé sur le taux officiel des banques d'émission, expression du loyer des « capitaux flottants » et de



VARIATIONS COMPARÉES DES TAUX D'ESCOMPTE OFFICIELS A PARIS, LONDRES ET BERLIN.

l'encaisse métallique ; le taux de l'intérêt correspond à un prêt de capitaux, et le taux d'escompte à un prêt de monnaie.

Le taux d'escompte varie avec l'offre et la demande du moment, réprésentées par l'abondance des capitaux

disponibles et l'état général des affaires, avec les risques à courir (solvabilité du tiré, nombre et valeur des signatures) et avec les facilités d'encaissement[1]. En France, depuis 1850, le taux d'escompte le plus élevé a été de 10 0/0, en 1857, le plus bas, de 2 0/0, de 1877 à 1879 et de 1895 à 1898. Les variations sont beaucoup plus nombreuses en Angleterre et en Allemagne : c'est ainsi que le taux officiel a varié, de 1898 à 1913, 14 fois en France, 62 fois en Allemagne, 79 fois en Angleterre. La grande sensibilité du marché de Londres vient de ce que cette place est le centre des transactions internationales en matière de changes et de métaux précieux, et aussi du fait que l'on y préfère subir les variations de taux plutôt que de s'imposer une importante encaisse d'or, cause principale des moindres fluctuations du taux français.

Un taux d'escompte inférieur favorise le commerce sans gêner les capitalistes, pour lesquels il ne correspond qu'à un emploi passager de leurs fonds. La hausse du taux d'escompte produit des effets inverses : diminution des demandes de crédit, restriction de la spéculation en bourse, ralentissement de l'exportation des métaux précieux, attraction des capitaux étrangers, toutes conséquences qui se traduisent pour les banques dans la diminution du portefeuille et l'augmentation de l'encaisse.

1. L'effet dit *bancable*, négociable à la Banque de France et à son taux officiel, doit remplir les conditions suivantes : être payable dans une ville où la Banque ait une succursale, un bureau auxiliaire ou dans une ville rattachée; être revêtu de trois signatures solvables, ou de deux seulement en cas de garantie spéciale; ne pas avoir plus de trois mois à courir, à partir du jour de la présentation à l'escompte; être absolument régulier quant à la forme.

L'effet *non bancable* ou *déplacé*, qui ne remplit pas les conditions précédentes, est escompté à un taux supérieur au taux officiel.

Le *taux hors banque* ou *taux privé*, inférieur au taux officiel, est appliqué aux effets portant des signatures de premier ordre, d'un montant minimum de 3 000 francs et ayant au moins trente jours à courir. Ce taux inférieur s'explique par la faveur dont jouissent ces effets de tout repos, recherchés pour des placements de grosses sommes, à très court terme.

4. L'assurance contre les risques de crédit. — Le manque de renseignements préliminaires est la cause habituelle des litiges qui sont pour le commerçant une cause de pertes et souvent un motif de découragement. C'est surtout à l'étranger qu'il est difficile de les régler, en raison de l'ignorance où se trouve l'exportateur des usages et de la législation du pays débiteur. Une publication de l'Office national du commerce extérieur : *Recouvrement des créances commerciales aux colonies et à l'étranger*, fournit des renseignements sur les tribunaux compétents, les frais et la durée des procès, les modes d'envoi de dossiers, la législation, les modèles de pouvoir à envoyer aux mandataires avec les légalisations requises. Les Chambres de Commerce françaises à l'étranger s'occupent pour leurs membres des règlements amiables, ou font intervenir un avocat-conseil de leur choix. Les agences étrangères des banques sont également des mieux placées pour solutionner les litiges : soit en exerçant une pression beaucoup plus effective sur le tiré, soit en recevant des paiements partiels de clients gênés, soit enfin, comme les banques allemandes, en prenant le risque à leur charge, moyennant une commission spéciale. Une revue bimensuelle, publiée à Berlin avant la guerre (*Zeitschrift für Rechtsverfolgung im Ausland*) s'occupait spécialement de la procédure à l'étranger[1].

L'assurance contre les risques de crédit a pris naissance en Angleterre, dès le XVIIIe siècle, et la première société importante y fut créée en 1820. C'est une des branches les plus délicates à pratiquer; beaucoup d'actuaires y

1. L'Allemagne possède une Société pour l'amélioration du crédit, le *Credit Reform*, fondée à Leipzig en 1879, et qui ne comptait pas moins de 600 succursales et 120 000 adhérents. C'est en même temps une société de renseignements commerciaux destinés à l'industrie et au commerce. Chaque membre reçoit une carte d'identité pour chacun de ses voyageurs ou représentants, qui les accrédite auprès des succursales de la société, chargées de leur fournir tous renseignements utiles sur la concurrence, sur la solvabilité des acheteurs et sur les banques susceptibles d'accepter les tirages fournis. La société fonctionne aussi comme agence de recouvrement et se charge d'opérer la rentrée des créances litigieuses.

sont hostiles, mais les essais se poursuivent sans découragement. Le calcul des primes est basé sur quatre éléments : le chiffre d'affaires de l'assuré, les pertes nettes enregistrées dans les cinq années précédentes, le montant maximum global du crédit à assurer et le montant correspondant assuré pour chaque client. En principe, les Compagnies ne remboursent que les pertes extraordinaires, c'est-à-dire l'excédent qui dépasse la perte moyenne en exercice normal et qui est inscrite au contrat. L'assurance peut être particulière à tel risque ou à tel client, ou forfaitaire, portant sur l'ensemble des affaires.

C. — LES CHANGES ÉTRANGERS ET LA BALANCE ÉCONOMIQUE

1. **Définition du change.** — Le change est l'achat en monnaie nationale d'une somme payable dans un pays étranger en monnaie de ce pays. C'est à la fois un rapport et une opération. Le change représente le rapport qui existe entre la monnaie nationale et la monnaie étrangère, en prenant pour base la quantité d'or fin contenue dans l'unité monétaire étrangère, évaluée d'après notre valeur intrinsèque (*pair du change*). C'est aussi une opération qui comprend soit l'échange direct d'une monnaie étrangère contre de la monnaie nationale ou inversement (*change direct*), soit l'achat ou la vente d'effets de commerce et de chèques (*change tiré*).

Le *change intérieur* ou *change national*, s'établissant entre les différentes places d'un même pays, n'existe plus que pour les localités de peu d'importance (change ou perte de place). Le *change extérieur* ou *change étranger* prend naissance dans le règlement des dettes et créances internationales, qui constituent les éléments de la balance économique ou balance des paiements internationaux, par opposition à la balance

commerciale, formée uniquement par les importations et les exportations de marchandises. La balance économique envisage, au contraire, tous les échanges matériels évaluables en argent et leurs différents modes de règlement.

2. **Le cours du change.** — Le cours du change est la résultante de la balance économique; c'est un baromètre qui en indique les fluctuations; mais, de même que pour les prix des marchandises, la balance économique subit en retour l'influence du cours du change. Pratiquement, le cours du change est celui des négociations du papier payable à l'étranger.

La cote des changes est établie d'après *l'incertain* ou le *certain*. Une cote donne l'incertain lorsque le cours exprimé en monnaie nationale s'applique à une quantité fixe de monnaie étrangère. Une cote donne le certain, lorsque le cours indique en monnaie étrangère la valeur d'une quantité fixe de monnaie nationale. Donner l'incertain est la règle des pays d'Europe, à l'exception de l'Angleterre qui emploie les deux manières de coter. D'une façon générale, la monnaie nationale est payable comptant et l'échéance donnée s'applique à la monnaie étrangère, cotée soit à vue soit à terme.

La *cote des changes de Paris* est établie chaque jour, à la Bourse, soit directement entre banquiers, soit par l'intermédiaire de courtiers; elle donne le cours moyen des opérations, fixé par un Comité composé de quatre banquiers et de trois courtiers. Depuis le 1er mai 1907, toutes les devises sont cotées à vue; les escomptes sont calculés au taux officiel de la Banque du pays dans lequel les valeurs sont payables. Le timbre étranger est toujours à la charge du vendeur[1].

On dit que le change entre deux pays est *au pair*

1. Les indications de *chèque* et de *versement*, inscrites à la cote, comportent une différence : le versement n'est payable que le jour du règlement, il est donc plus avantageux que le chèque, payable le jour ou le lendemain de l'achat.

lorsque le cours représente exactement la valeur intrinsèque de la monnaie du pays coté. On dit que le change est *haut*, *passif* ou *défavorable* à un pays, lorsque les cours cotés dans ce pays sont au-dessus du pair. On dit, enfin, que le change est *bas*, *actif* ou *favorable*, lorsque les cours cotés sont au-dessous du pair. Un même pays peut avoir un change favorable vis-à-vis d'un pays et défavorable vis-à-vis d'un autre[1].

3. **Les variations des changes.** — Les changes varient d'abord suivant l'offre et la demande, résultant de la différence qui existe à un moment donné entre les créances et les dettes internationales. Plus les dettes seront importantes, plus les demandes de remises seront nombreuses, et plus le change s'élèvera. Au contraire, plus les créances seront abondantes, plus les offres de ventes de traites se produiront, et plus le change s'abaissera.

Cependant, si la circulation monétaire des deux pays est saine, les fluctuations résultant de la seule différence entre l'offre et la demande ne dépasseront pas sensiblement certaines limites que l'on appelle, — dans le cas de monnaie d'or, — *gold-points*. On appelle *gold-point de sortie* le cours au-dessus du pair auquel le débiteur peut indifféremment acheter une remise ou envoyer de l'or pour couvrir le créancier étranger. On appelle *gold-point d'entrée* le cours au-dessous du pair auquel le créancier peut indifféremment vendre sa traite ou faire venir de l'or à ses frais, la perte à supporter dans les deux cas étant équivalente. Le gold-point se calcule en ajoutant ou retranchant au pair : *a*) les frais d'achat du numéraire aux changeurs, qui recherchent par trébuchage les pièces lourdes ou non usées ; *b*) les frais de transport et d'assurance ; *c*) l'intérêt

1. La qualification de favorable ou défavorable n'est qu'à moitié exacte, en ce sens que, si la dépréciation de l'unité monétaire d'un pays est contraire aux intérêts de ceux de ses nationaux qui ont des paiements à effectuer en or, elle sert, inversement, les intérêts de ceux qui ont à recouvrer des créances en or.

perdu pendant le voyage; *d*) les frais de monnayage, s'il y a lieu.

L'écart entre le gold-point et le pair augmente dans le cas d'un pays ou d'une place éloignée ou difficile d'accès (influence géographique), en cas de rareté du numéraire-or, lorsqu'il faut payer une prime pour l'obtenir, ou bien dans le cas d'une monnaie dépréciée. Dans ces deux derniers cas, la limite s'allonge d'au moins toute l'importance de la prime sur l'or, et cet écart porte le nom d'*agio*. Étant données la variété et la complexité des causes qui le déterminent, la fréquence de ses variations, on ne peut plus considérer l'agio comme un indice exact de la situation des paiements internationaux. Ce sont des changes « erratiques », suivant l'expression de M. Paul Leroy-Beaulieu. Tous les pays qui ont eu recours au papier-monnaie à cours forcé ont subi de fortes dépréciations dans l'état de leurs changes, mais depuis vingt ans on a pu constater une amélioration générale, due au meilleur état des finances, à l'assainissement de la situation des banques et, dans quelques cas particuliers, comme celui de l'Italie, aux remises faites par les émigrants.

D'autres causes agissent encore sur les fluctuations des changes : *a*) la valeur des signatures : certaines cotes font une différence entre le prix des traites tirées sur une banque ou sur une maison de commerce; *b*) le tirage d'effets à découvert, qui seront compensés plus tard par d'autres effets correspondant à des affaires réelles; *c*) l'emploi de remises en coupons, titres de rentes ou autres valeurs mobilières ayant un marché international; *d*) l'appréciation de la situation politique et économique du pays, de l'état de ses finances, qui se reflète dans le cours des changes, surtout aux moments de crises ou de guerre : les fluctuations de la confiance des neutres ont suivi le cours des événements et se sont traduits dans les changes, suivant une sorte de « cote des paris »; *e*) le cours des métaux précieux : ce sont surtout les variations du métal blanc qui se répercu-

tent exactement sur le change des pays à étalon d'argent, comme la Chine; *f*) l'influence des saisons s'exerce d'une façon très sensible dans certains pays (Suisse, Italie), pendant les mois de villégiatures, où la présence des touristes donne lieu à des remises de l'étranger, ou dans les pays neufs (Brésil, Argentine), aussitôt après la récolte des principaux produits d'exportation.

Les changes sur Londres sont les plus irréguliers, parce que le papier sur cette place est le plus répandu partout et que cette place est le centre mondial du marché des changes et l'intermédiaire pour les règlements. Leur bon marché sur la place de Paris avant la guerre était le meilleur indice de la situation favorable de notre pays au point de vue de ses rapports commerciaux et financiers avec l'étranger.

4. **Le change et les prix**. — Les prix sont influencés par le change et dans le même sens, parce que l'agio vient s'ajouter au prix de revient des produits achetés à l'étranger, mais ces variations ne sont pas toujours simultanées et ne se répercutent pas dans la même mesure; les prix varient avec beaucoup de lenteur, alors que l'agio est bien plus rapide dans ses mouvements ascensionnels.

La hausse du change favorise les exportations qui, facturées en monnaie étrangère, bénéficient de l'agio, tandis qu'elle oppose, dans la même mesure, un obstacle aux importations de produits étrangers, qui renchérissent dans la mesure de la dépréciation de la monnaie qui sert à les payer. Il en résulte que la concurrence des pays à monnaie dépréciée s'intensifie parce que les exportateurs font participer les acheteurs étrangers aux bénéfices qu'ils recueillent du fait de l'agio. D'un autre côté, la double influence en sens inverse exercée par la hausse du change sur les exportations et les importations réagit à son tour sur la balance commerciale, pour en rétablir l'équilibre par l'accroissement des premières et la réduction des

secondes : la production est stimulée, les règlements extérieurs sont améliorés par la baisse correspondante de l'agio[1].

5. **L'assurance contre les fluctuations du change.** — Les effets tirés sur l'étranger peuvent être créés : *a*) soit payables en monnaie du pays sur lequel ils sont tirés; *b*) soit en francs, sans autre indication; *c*) soit en francs effectifs, ou en francs or, ou en francs au cours du change à vue sur Paris; *d*) soit en francs, au cours du change fixé sur l'effet, d'accord entre le tireur et le tiré. Ces deux derniers modes de tirage ont pour but l'assurance contre les variations du change dans les pays à circulation monétaire dépréciée, en évitant le paiement au change du jour de l'échéance.

L'assurance peut encore être pratiquée : *a*) dans le cas de l'exportateur : soit par la vente immédiate de la traite, au cours du jour, dès que le marché a été passé, soit par la conclusion d'un marché à terme; *b*) dans le cas de l'importateur : en achetant d'avance des remises à un cours favorable[2].

6. **La politique régulatrice des changes.** — La politique régulatrice des changes a pour but d'empêcher l'exode de la monnaie-étalon par suite du règlement de la balance économique, lorsque ce règlement se traduit par un solde débiteur. Cette politique, pratiquée par l'État ou les banques d'émission, répond à une nécessité de l'économie nationale et s'exécute par différents moyens.

a) La *politique d'escompte* se traduit par la hausse du taux d'escompte, qui est un correctif nécessaire du

1. A Bangkok, on observe que les chargements de riz s'en vont sur Singapour ou sur Hong-Kong suivant que le change du moment est plus favorable sur l'un ou l'autre des deux grands marchés d'Extrême-Orient.

2. En Chine, le principal rôle des banques est d'assurer le taux du change : l'assurance se pratique par l'achat de taels, au moyen desquels la marchandise vendue dans cette monnaie est payée immédiatement. La spéculation s'opère : en prévision de hausse, par l'achat de taels, sans achat simultané de marchandises; en prévision de baisse, par l'achat de marchandises, en réservant celui des taels correspondant.

change défavorable. Les commerçants conservent plus longtemps leurs effets en portefeuille et les capitalistes sont encouragés à en acheter. Le portefeuille des banques tend ainsi à diminuer, et l'encaisse à augmenter. D'autre part, non seulement la hausse du taux de l'escompte retarde l'exportation du numéraire, mais encore elle en facilite l'importation, car les banquiers étrangers, qui retardent la vente des traites payables dans le pays où l'escompte vient de monter, sont en même temps disposés à en acheter encore pour bénéficier d'un taux plus favorable. Cette politique est suivie par toutes les banques d'émission; on lui reproche d'être onéreuse pour le commerce et l'industrie, de devoir être fréquemment renouvelée, d'imposer le taux officiel au marché libre, et d'entraîner dans les autres pays des représailles défensives, qui conduisent à de nouvelles majorations. Aussi doit-elle être appliquée avec modération et seulement dans les époques difficiles.

b) La *politique de prime* conduit à l'établissement d'une prime sur l'or; la banque est toujours vendeur de numéraire, mais elle exige un supplément de prix. Lorsque la Banque de France veut retenir son or, elle a recours à la faculté de rembourser ses billets en écus d'argent.

c) La *politique des devises*, pratiquée en Belgique, Suisse, Allemagne, Autriche-Hongrie, consiste à acheter du papier sur l'étranger quand le change est favorable, et à le vendre quand le change est défavorable; mais il faut pour cela que la balance économique se prête à ces alternatives de fluctuations. La pratique des arbitrages par voie indirecte est aussi employée en Suisse, pour éviter le drainage des écus.

d) La *politique de solidarité monétaire* consiste dans l'aide mutuelle que se prêtent les banques d'émission, au moyen d'avances d'or, pour éviter les crises de circulation. C'est la thèse que plaidait en 1908 M. Luzzati, dans son Mémoire en faveur de la réunion d'une Conférence internationale pour la paix monétaire,

et c'est aussi l'idée soumise par M. Begg au Congrès international des Chambres de Commerce, en 1914, de constituer dans les principaux pays une réserve d'or spéciale, mise à la disposition d'un Conseil international, formé des représentants des grands Instituts d'émission, en vue de venir en aide au pays où se formerait le centre de la dépression économique. La Banque de France est plusieurs fois venue en aide à la Banque d'Angleterre. Les banques d'émission de l'Union monétaire scandinave évitent entre elles les envois d'or par l'ouverture de comptes réciproques, qui se liquident à époques déterminées et qui ont contribué à stabiliser le change entre les trois pays. L'entr'aide peut s'opérer soit par un envoi effectif, soit, plus économiquement, par un simple crédit de la somme qui devrait être exportée et qui est réservée dans l'encaisse de l'établissement prêteur, procédé employé par la Banque de France pendant la guerre vis-à-vis de l'Angleterre et des États-Unis.

c) La *politique de stabilisation du change* a été étudiée en même temps que la monnaie. Les États ont recours, suivant les cas, à la consolidation de leurs finances, à la réduction du stock de papier-monnaie, à la suspension de la frappe de l'argent (Inde) et à la fixation d'un taux de stabilisation, enfin à la création de Caisses de Conversion, soit au moyen d'une encaisse or, constituée à l'intérieur, soit par la création d'un portefeuille de valeurs étrangères, soit par un dépôt effectué dans une ou plusieurs banques étrangères.

f) La *modification du solde de la balance des paiements*, par l'accroissement des créances et la diminution des dettes, est une des mesures qui s'imposeront après la guerre pour l'amélioration de nos changes étrangers, en agissant non seulement sur les marchandises, mais encore sur d'autres éléments qu'il nous reste à analyser.

7. **Les éléments de la balance économique.** — La balance économique ou balance internationale des paie-

ments se compose de l'état des créances et des dettes de toute nature qui résultent de la circulation des personnes, des marchandises et des valeurs mobilières. Ce n'est pas un bilan annuel, c'est une situation qui se modifie chaque jour et qui comprend non seulement es mouvements enregistrés par les statistiques, mais aussi ceux qui leur échappent, « ce que l'on voit et ce que l'on ne voit pas ». C'est une balance d'évaluation, approximative, qu'il est impossible de chiffrer exactement, mais que M. de Foville a très complètement analysée.

a) La *circulation des personnes* intéresse les émigrants, les voyageurs et les entreprises nationales à l'étranger. Pour l'émigrant, il y a lieu de comparer ce que perd son pays : sa propre valeur économique et sociale, l'argent qu'il emporte avec lui, et pour lequel certains États exigent un minimum déterminé, — et, d'autre part, les économies qu'il expédiera régulièrement et que l'on évalue pour l'Italie de 200 à 400 millions, et les sommes qu'il rapportera à son retour. Les voyageurs et touristes fournissent un sérieux appoint aux pays d'Europe les plus fréquentés, France, Italie, Suisse, non seulement par les dépenses de séjour, dont bénéficie l'industrie hôtelière, mais encore par les achats de toute sorte d'objets qui sont emportés en bagages ou sur la personne et qui échapperont aux statistiques de la douane. Les bénéfices réalisés par les entreprises nationales à l'étranger, agricoles ou industrielles, ou résultant de la vente des brevets d'invention, de même que les revenus de la propriété littéraire et artistique, représentent des sommes très importantes pour les vieux pays de l'Europe centrale et occidentale. Il faut y joindre encore les mouvements divers résultant de pensions, d'héritages, de mariages, d'assurances, d'indemnités de guerre ou de troubles intérieurs, de quêtes religieuses.

b) La *circulation des marchandises* se traduit dans les vieux pays industriels d'Europe par un notable excédent

d'importation, — Angleterre depuis 1850, France, 1876, Allemagne, 1888, — qui est compensé par des recettes d'autre nature. Les pays neufs bénéficient, en général, d'un excédent d'exportations, variable avec l'importance des récoltes. Les frais de transport ne sont pas toujours comptés dans la valeur des marchandises, et ils forment un gros appoint soit pour les Compagnies de chemins de fer des pays de transit, soit pour les Compagnies anglaises de navigation, qui reçoivent annuellement plus d'un milliard et demi de fret de leurs clients étrangers. Par contre, les marines marchandes et les marines militaires engagent des dépenses importantes au cours de leurs multiples escales, en vivres, combustible ou réparations. Enfin, les peuples courtiers, grâce à leurs marchés-entrepôts, bénéficient de leur rôle d'intermédiaires — qui tend, d'ailleurs, à diminuer, — dans le paiement des courtages, commissions, frais de magasinage, de manutention, d'assurance, etc.

c) La *circulation des valeurs mobilières* vaut aux peuples prêteurs des revenus importants par le règlement des coupons, le remboursement des titres, le paiement des frais d'émission et de courtage, les bénéfices d'arbitrages, qui représentent des créances périodiques et régulières, qui influent favorablement sur le change d'une façon permanente, tandis qu'en sens inverse, le versement des sommes empruntées n'exerce qu'une action passagère au moment de l'émission.

d) Les *règlements* sont opérés par les banques, les administrations postales ou les particuliers, au moyen d'effets de commerce, chèques, transferts télégraphiques, mandats postaux, coupons et titres internationaux; le numéraire n'intervient guère que dans le solde définitif de la balance et pour une part minime du montant total[1].

1. On compte 5 0/0 aux États-Unis, pour la période 1897-1906 et pour l'ensemble de la balance, 3 0/0 seulement avec l'Angleterre. En Italie, en 1906, le numéraire représente 3,25 0/0 du total des échanges.

CHAPITRE XII

LA SPÉCIALISATION DU CRÉDIT

1. **Le crédit foncier.** — Le crédit foncier ou crédit sur gage immobilier a pour objet les prêts sur immeubles, garantis par hypothèques, et l'émission d'obligations, généralement au porteur, en représentation de ces prêts. Le crédit foncier s'étend également aux travaux de culture ou d'améliorations à exécuter sur des propriétés rurales. Les organes qui le dispensent peuvent être : soit garantis par l'État ou une administration politique régionale, soit basés sur le principe coopératif, soit, enfin, constitués par des banques hypothécaires, montées sous forme de sociétés par actions [1].

Le décret du 10 décembre 1852 a conféré le monopole du crédit hypothécaire au Crédit foncier de France, qui a reçu, en 1854, une organisation analogue à celle de la Banque de France, en vue d'agir de la même façon comme établissement régulateur dans le domaine du crédit immobilier. Ses opérations comprennent : *a*) les prêts sur hypothèque, aux propriétaires d'im-

1. On peut assimiler aux sociétés de crédit foncier les sociétés anonymes qui possèdent des immeubles et émettent des titres mobiliers, gagés par ces immeubles : telles les Sociétés immobilières, qui possèdent des terrains et construisent, et les Sociétés d'assurances qui, pour placer leurs capitaux et ceux de leurs assurés, achètent ou font construire des immeubles.

meubles, de sommes remboursables soit à long terme, par annuités, dans un délai de dix à soixante-quinze ans, soit à court terme, sans amortissement, dans un délai de un à neuf ans, au taux de 4 1/2 0/0; l'avance est de moitié de la valeur sur les immeubles, et du tiers sur les vignes et bois; *b*) les prêts aux communes, départements, établissements publics; *c*) l'émission et la négociation, en représentation de ces prêts, d'obligations foncières ou communales. Le taux pratiqué par le Crédit foncier reste trop élevé pour la petite propriété rurale, qui ne bénéficie guère que d'un cinquième de ses prêts, les quatre autres cinquièmes allant aux constructions urbaines.

2. **Le crédit hôtelier.** — L'hôtel est en quelque sorte une caisse d'épargne où le propriétaire place chaque année ses économies sous forme de dépenses d'améliorations et de mobilier. En vue de favoriser l'extension de ce genre d'industrie qui, dans un pays comme la France, peut jouer un rôle important dans l'économie nationale, il y a lieu de faciliter la mobilisation des capitaux ainsi accumulés[1]. Tel est le but de la loi du 27 juillet 1913, qui a créé le *warrant hôtelier*, au moyen duquel tout exploitant d'hôtel à voyageurs peut emprunter sur le mobilier commercial, le matériel ou l'outillage servant à son exploitation, tout en en conservant la garde dans les locaux de l'hôtel, à la condition que ces objets ne soient pas immeubles par destination. Mais, pour réserver les droits du propriétaire de l'immeuble, celui-ci doit être avisé du projet de warrantage et lui donner son agrément[2]. Il existe, d'autre part, un projet de création d'une Banque nationale de l'hôtellerie française.

1. D'autant plus que depuis vingt ans on constatait un envahissement croissant des étrangers (Suisses et Allemands) dans notre industrie hôtelière; le pourcentage des propriétaires français passe de 85 0/0, en 1880, à 57 0/0, en 1913, et même à 35 0/0 sur la Côte d'Azur.

2. Le nantissement des fonds de commerce a fait l'objet de la loi du 17 mars 1909.

3. **Le crédit agricole.** — Le crédit agricole proprement dit a pour but de fournir les fonds nécessaires aux dépenses courantes d'exploitation, de faciliter le développement des opérations agricoles; sa garantie repose sur le matériel, le bétail, les récoltes, et sur la solvabilité de l'emprunteur. Il est pratiqué par les sociétés de crédit à court terme, divisées en deux catégories : *a*) les *Caisses locales*, fondées par la loi du 5 novembre 1894, et constituées, sous forme de parts, entre membres des Syndicats agricoles; *b*) les *Caisses régionales*, créées par la loi du 31 mars 1899, formées par des souscripteurs, avec l'aide d'avances sans intérêt, fournies par l'État et la Banque de France. Les Caisses régionales remettent aux Caisses locales, à un taux modéré, les fonds de roulement qui leur sont nécessaires; elles reçoivent des dépôts et escomptent les billets des agriculteurs, jusqu'à 12 mois d'échéance. Les résultats obtenus sont médiocres, en raison de l'état d'esprit des agriculteurs, qui redoutent le crédit, et de la réduction abusive du taux de l'intérêt, due aux avances officielles gratuites, et qui éloigne les capitaux particuliers.

Nous avons vu plus haut que le crédit mobilier sur gage fictif, constitué par le *warrant agricole*, n'avait pas obtenu plus de succès.

Devant l'insuccès, déjà rappelé, du Crédit foncier en matière d'extension de la propriété rurale, le législateur s'est efforcé d'améliorer cette situation en spécialisant son intervention en faveur de la petite propriété et des organisations coopératives. Le *crédit collectif à long terme*, qui a fait l'objet de la loi du 29 décembre 1906, complétée par les décrets des 30 mai et 26 août 1907, autorise l'allocation d'avances aux sociétés coopératives de production agricole, de tranformation, de conservation et de vente (laiteries, distilleries, huileries, sociétés vinicoles), ainsi que pour l'exécution de travaux agricoles d'intérêt collectif. Le *crédit individuel à long terme* a fait l'objet de deux lois successives. Celle du 10 avril 1908, en vue de l'acquisition d'un petit fonds

de terre ou d'un jardin, autorise l'État à fournir des avances jusqu'à concurrence de 1 200 francs, au taux réduit de 2 0/0; ces prêts sont garantis par une hypothèque et remboursables par annuités. La loi du 19 mars 1910, modifiée par celle du 26 février 1912, autorise des prêts à long terme, destinés à faciliter l'acquisition, l'aménagement, la transformation et la reconstitution des petites exploitations rurales; le maximum du prêt est fixé à 8 000 francs, remboursables en quinze ans. Ces avances sont à prélever sur les versements de la Banque de France; les deux lois renferment une clause intéressante de garantie spéciale de la créance par une assurance obligatoire sur la vie, contractée auprès de la Caisse nationale d'assurances en cas de décès.

4. **Le crédit colonial.** — Le crédit est un des principaux outils de la colonisation; les ressources modestes des colons sont vite absorbées par les frais d'installation, et la rareté des capitaux développe l'usure. Ce sont surtout les prêts à long terme qui sont intéressants pour l'agriculture, branche essentielle de l'activité coloniale, qui impose aux banques une orientation particulière.

Le problème des banques d'émission est particulièrement délicat à résoudre, en raison de la difficulté de concilier les exigences du crédit agricole avec celles d'une saine circulation, rendue plus difficile que dans la métropole : 1) par suite des brusques variations de change, résultant de l'influence fâcheuse de la monoculture ou de la prédominance d'un petit nombre de produits agricoles sur les variations du commerce extérieur; 2) par l'insuffisance du numéraire, qui oblige d'avoir recours aux bons de caisse, aux billets à cours forcé, à la prohibition de sortie de la monnaie métallique. Les remèdes préconisés sont : *a*) la concentration bancaire, déjà réalisée en Algérie (1851), Indo-Chine (1875), Afrique occidentale française (1901)[1] en vue de

1. Ces grands établissements, et surtout les deux derniers, ont réalisé sans risques de gros bénéfices, grâce à leur monopole d'émission, mais,

répartir les risques sur un champ d'activité plus étendu; *b*) l'établissement du siège social à Paris, en vue d'éviter les influences locales; *c*) l'autorisation d'émettre des bons à moyenne échéance en représentation des prêts agricoles; *d*) la nécessité d'éviter des immobilisations trop considérables.

La Banque d'Algérie escompte les effets à 120 jours et avec deux signatures seulement; elle remet en échange ses billets, auxquels aucune couverture n'est imposée[1]; elle pratique les avances sur titres, sur warrants, sur connaissements, sur récoltes pendantes, troupeaux et laine avant la tonte, la commandite agricole et commerciale, l'hypothèque mobilière sur outillage agricole, les prêts sur gages mobiliers ou immobiliers par billets à trois mois renouvelables, forme plus coûteuse mais plus souple que le prêt à long terme, et qui permet le remboursement dès que les circonstances sont favorables. Les mêmes opérations à plus longs termes sont faites par le Crédit foncier d'Algérie et de Tunisie.

Les banques algériennes sont avant tout des banques agricoles, pratiquant aussi l'avance à trois mois qui, deux fois renouvelée, concorde avec le cycle des opérations agricoles; c'est l'époque de la récolte qui ouvre la série de tous les règlements et fait naître des besoins monétaires considérables, que permet de satisfaire l'élasticité du système de la banque d'émission. D'autre part, ces banques ayant leur siège social et des agences en France y recrutent avec profit une clientèle de déposants. L'absence de change entre l'Algérie et la France facilite également les échanges; elle s'explique par un artifice administratif : la Banque d'émission

par contre, ont peu servi au développement colonial. Leur privilège devra être revisé en leur imposant des obligations précises pour aider l'agriculture et favoriser davantage le commerce avec la métropole.

1. L'encaisse de conversion atteint 25-30 0/0 des billets émis; l'or est exclu de la circulation métallique par suite de l'excédent des dettes vis-à-vis de la métropole et, pour une plus faible part, en raison de la thésaurisation indigène; les billets forment la base de la circulation.

devenue seule débitrice vis-à-vis du Trésor seul créancier, et c'est dans la progression de sa dette à l'égard du Trésor qu'elle trouve les éléments d'appréciation pour fixer son taux d'escompte

5. **Le crédit maritime.** — L'insuffisance marquée de notre flotte marchande, aggravée encore pendant la guerre, pose impérieusement le problème du crédit maritime à la construction. L'*hypothèque maritime* a fait l'objet des lois des 10 décembre 1874 et 10 juillet 1885, mais n'a pas donné les résultats qu'on en attendait. Pour en propager l'usage, il y aurait lieu, suivant la proposition de M. de Monzie, de faire bénéficier le crédit maritime de l'aide pécuniaire de l'État, que le décret de 1852 a déjà accordée au Crédit Foncier. Les Sociétés de crédit hypothécaire maritime ont pour objet les prêts garantis par des hypothèques sur des navires construits ou en construction, ou sur des immeubles à destination maritime; elles devraient bénéficier d'une subvention annuelle de l'État, fixée d'après un pourcentage (3 0/0) des capitaux prêtés par elles[1].

Une autre forme de crédit maritime, inspirée directement de l'organisation du crédit agricole, a fait l'objet des lois du 23 avril 1906, du 18 juin 1909 et du 25 mars 1910. La base est la mutualité avec la responsabilité collective, ce qui entraîne l'aide et la surveillance réciproques. Le crédit mutuel maritime a pour objet : soit la construction ou l'achat de bateaux de pêche, l'achat d'instruments, d'engins ou d'appâts, soit les opérations se rattachant à la capture, à l'élevage, au parcage, à la conservation et à la vente des produits des eaux ou du domaine maritime. Un projet de loi en étend le bénéfice aux fabricants de conserves de poissons. L'emploi du *warrant* est autorisé pour les sauniers et les ostréiculteurs. L'organisation comporte également

1. Un projet de loi prévoit l'institution de l'*hypothèque fluviale*, en vue de contribuer à l'extension de la navigation intérieure. L'hypothèque fournira un gage au constructeur et permettra aux propriétaires de bateaux de se procurer les capitaux nécessaires.

l'emploi de *Caisses locales* et de *Caisses régionales*, dont les attributions sont les mêmes qu'en matière de crédit agricole. Pour des raisons du même ordre, et la Bretagne mise à part, les intéressés n'ont pas mis plus d'empressement que les agriculteurs à profiter des avantages offerts[1].

6. **Le crédit à long terme au commerce et à l'industrie.** — Tandis que la propriété foncière est facile à évaluer et constitue un gage assuré pour de longues années, l'entreprise commerciale ou industrielle, si prospère soit-elle à un certain moment, est sujette à des fluctuations de fortune pour les causes les plus diverses : transformations techniques, inventions nouvelles, substitution de produits, grèves, faillites, décès d'un gérant, etc. Le crédit industriel surtout, plus récent que le crédit commercial, varie avec chaque cas auquel il s'applique, avec chaque genre d'industrie; il exige un technicien pour le juger et des garanties supplémentaires : limitation maxima des prêts à la moitié de l'actif net, garantie par une caution ou par un contrat d'assurance en cas de décès.

La Commission interministérielle, chargée d'étudier, en 1911, l'organisation bancaire en France et de rechercher les possibilités de la compléter, a préconisé la création d'un double organe : *a*) une *Banque centrale de crédit industriel*, se couvrant de ses avances à long terme par une émission d'obligations, comme le Crédit foncier, par des dépôts à échéance, par son capital de fondation, auxquels se joindraient des avances de l'État; *b*) des *Banques de participations industrielles et commerciales*, dans le genre des *Omniums*, constituant un portefeuille de titres variés avec les fonds obtenus par des émissions d'obligations. D'autre part, M. Georges

1. Le *crédit en cas de sinistre* est une branche spéciale, dont les principes ont été posés par la loi du 18 mars 1910, relative aux prêts à consentir aux victimes des inondations de la Seine, et qui est appelée à prendre une énorme importance dans l'aide à apporter à la reconstitution des territoires envahis.

Manchez estime que les Sociétés de crédit pourraient jouer un rôle utile et efficace d'intermédiaires-courtiers en créant des services d'études et de renseignements, qui recevraient les offres et les demandes de commandites, en mettant en relations capitalistes et entrepreneurs, et en fournissant aux premiers les moyens de se renseigner sur les seconds [1].

7. **Le crédit à l'exportation.** — Le crédit à l'exportation a pour objet l'escompte du papier à long terme. Mais, pour pratiquer cet escompte dans les meilleures conditions et rendre au commerce le maximum de services, la banque doit remplir ou faire assurer à l'étranger les fonctions suivantes : soigner la marchandise à l'arrivée, noter pour ses clients les besoins et les débouchés, se charger de l'acceptation et du recouvrement des traites, et, le cas échéant, du règlement des litiges, assurer le client contre les fluctuations du change et les risques de crédit. Ces fonctions exigent la création d'un service d'informations et de renseignements qui forme la base du crédit à l'exportation, dont le rôle essentiel consiste à connaître l'acheteur, ses moyens financiers, sa valeur morale, de façon à doubler la garantie, à réduire le risque, en ajoutant le crédit du tiré à celui du tireur, surtout lorsque celui-ci ne présente pas une surface suffisante. L'inconnu du tiré représente le gros risque du crédit à l'exportation et la raison principale de son insuccès dans les pays, comme la France, dont les banques ne sont pas ou sont insuffisamment représentées à l'étranger.

Aux États-Unis, ces renseignements sont vendus très cher par quelques agences spécialisées, *Dun*, *Bradstreet*. Le système allemand est moins onéreux et plus simple; il repose sur l'association, et ce sont des Sociétés,

1. Des institutions spéciales, telles que l'*Industrielle foncière*, consentent des crédits de 5 à 10 ans aux entreprises commerciales qui veulent aménager et meubler leurs locaux professionnels; leurs prêts sont garantis par une hypothèque, une caution, ou par le nantissement du fonds de commerce.

telles que le *Credit Reform*, les *Exportverein*, qui fournissent à leurs membres les renseignements sur la clientèle étrangère, le recouvrement des créances litigieuses et les débouchés. L'*Export-bureau* de la *Deutsche Export Bank* dirige les affaires de ses clients, prépare des tournées de voyageurs et organise même à l'étranger des expositions de produits allemands. C'est ainsi que la banque pour l'exportation, bien adaptée à sa fonction, doit cumuler vis-à-vis de ses clients le rôle de consignataire, de conseiller commercial, d'avocat, de banquier et d'assureur. Elle doit aussi être en même temps banque pour l'exportation et banque pour l'importation, les deux services se complètent et se viennent en aide mutuellement; il est fait crédit aux exportateurs avec l'argent de leurs clients, et c'est l'importation qui crée la demande du papier fourni par l'exportation; la combinaison des deux courants fait le succès des *merchants* anglais. Il est à remarquer, d'ailleurs, que les longs crédits s'adressent surtout aux pays neufs auxquels nous achetons beaucoup plus de matières premières que nous leur vendons d'objets fabriqués; le retour de l'argent se trouve ainsi facilement assuré.

Depuis quinze ans, un grand nombre de projets de banque pour l'exportation ont vu le jour, sans qu'aucun ait donné lieu à une réalisation pratique[1]. Deux systèmes se présentent : la banque centrale unique ou la banque régionale spécialisée. *a*) La *banque centrale* nécessite un gros capital à trouver, pour lequel il peut y avoir intérêt à faire appel à différentes interventions. Celle de la Banque de France n'est pas à conseiller, si ce n'est à titre de prêteuse, sa fonction monétaire étant

1. Le Ministre du commerce a déposé en juin 1919 un projet de loi portant approbation d'une convention passée avec les représentants de la *Banque nationale française du commerce extérieur*. La Banque a un capital souscrit en espèces de 100 millions; l'État mettrait à sa disposition une subvention annuelle jusqu'à 2 millions et des avances sans intérêt jusqu'à 25 millions, provenant de la redevance versée par la Banque de France au Trésor d'après la Convention du 26 octobre 1917. La Banque du commerce extérieur aurait son siège social à Paris, et, ce qui serait regrettable, pas de succursales en province.

peu compatible avec les risques du crédit à l'exportation. Celle de l'État est plus naturelle, vu l'intérêt national en jeu; elle peut s'effectuer de différentes manières : soit par l'exonération des droits fiscaux à la fondation ; soit par une subvention fixe pour les dépenses d'installation, sous forme d'avance remboursable; soit par des subventions annuelles proportionnelles au montant des crédits concédés, ou calculées d'après la différence des taux d'escompte en France et à l'étranger, de façon à représenter une sorte de contribution aux pertes résultant du change, tant que nous n'aurons pas retrouvé à cet égard notre situation favorable d'avant la guerre. Il n'y a pas à compter sur l'intervention des grands établissements de crédit, dont l'organisation ne cadre pas avec celle de l'organisme à créer; mais les banques locales, qui connaissent parfaitement la situation de leurs clients, sont les intermédiaires désignés et qualifiés auprès de la banque pour l'exportation[1].

Grâce à l'importance de son capital, aux concours qu'elle est susceptible de recevoir et que nous venons d'étudier, la Banque centrale pourra créer des filiales dans les pays étrangers vers lesquels se porte de préférence notre exportation, et vers ceux où il est le plus utile de développer notre influence : Orient, Extrême-Orient, Amérique du Sud, etc.; les filiales essaimeront des agences sur les marchés les plus intéressants de la région, ou bien, suivant la formule anglaise, prendront des participations dans les banques locales, ou encore se contenteront de représentants dans les places de second ordre. Ces établissements seront dirigés par un personnel français et recevront avec profit des visites périodiques des administrateurs d'Europe.

1. L'exportateur fait traite sur son client d'outre-mer et il escompte sa traite à son banquier local qui la réescomptera à la banque pour l'exportation ; celle-ci, en échange, autorisera l'exportateur à faire traite sur elle, et ce crédit par acceptation sera monnayé par l'exportateur auprès de son banquier local. Celui-ci répond pour son compte de la solvabilité du tireur : ce sera à la banque pour l'exportation de s'informer de la garantie du tiré.

b) La *banque, spécialisée par région d'exportation ou de débouchés* ou *par branche d'industrie*, ne nécessite pas des capitaux aussi importants que la banque centrale unique : elle est donc plus facile à créer avec le seul concours des intéressés ; c'est une solution plus rapide et plus pratique. Cependant, si la banque régionale s'adapte mieux aux besoins spécialisés qu'elle doit satisfaire, elle a, par contre, l'inconvénient de ne pas diviser suffisamment les risques par une large extension géographique, ce qui est contraire à une bonne organisation bancaire.

Cette méthode a été appliquée par le *Comptoir français d'exportation de Roubaix*, fondé en 1910 par les industriels exportateurs de la région. Le Comptoir faisait avant la guerre les opérations suivantes : 1) l'escompte du papier à long terme, jusqu'à neuf mois, en avançant à l'exportateur un pourcentage de sa créance (75 à 80 0/0) ; cette avance était faite sous forme d'acceptation que le bénéficiaire mobilisait par escompte de traites à quatre-vingt-dix jours dans une banque locale ou une société de crédit ; 2) l'assurance des risques commerciaux au moyen d'un ducroire supplémentaire. Le Comptoir complétait utilement son rôle bancaire, et en assurait le succès, par une double action commerciale : l'établissement d'agents à poste fixe à l'étranger, et l'organisation de voyages de reconnaissance et d'affaires entrepris, à frais communs, en groupant des industriels dont les articles ne se faisaient pas concurrence.

8. **Le crédit au petit commerce et à la petite industrie.** — Le crédit populaire est avant tout un crédit personnel, qui doit faire, suivant l'expression de M. Charles Brouilhet, des qualités morales et professionnelles de l'emprunteur, une valeur négociable, remplaçant la possession des biens ; le meilleur moyen d'appliquer cette formule est de remplacer la caution par le groupement des intéressés, sous le principe de la mutualité ou de la coopération, et d'accueillir les

dépôts des petits capitalistes [1]. Il convient de repousser toute apparence d'institution de bienfaisance et de disposer d'une bonne direction compétente dont la personnalité agissante est la meilleure condition de réussite, surtout lorsqu'elle est aidée par une organisation souple et une large initiative. L'entreprise doit avoir un caractère nettement régional, l'épargne devant servir là où elle s'est produite, et ne pas se spécialiser, pour diviser les risques, en s'ouvrant à toutes les branches de la production, agricole, industrielle et commerciale.

Les opérations portent sur l'escompte, les avances de toute nature, les prêts de faible montant, et, notamment, les prêts d'honneur [2], les crédits hypothécaires à court terme, l'attraction des dépôts à échéance, des dépôts d'épargne avec carnets. Les banques populaires italiennes, très nombreuses et très prospères, pratiquent le crédit agricole, les avances sur récoltes, l'assurance du bétail, les encouragements aux cultures; elles organisent des expositions régionales de produits agricoles et puisent leurs ressources en cumulant le rôle de caisses d'épargne.

La grande diffusion de la petite épargne, favorisée

1. Les deux types allemands reposent sur ces principes. Le système Schulze-Delitsch comporte la création de sociétés anonymes dont les membres souscrivent des parts ou actions et se recrutent au choix; il tient à la fois de la société de secours mutuels, de la société financière et du cercle. Le système Raiffeisen repose sur le même principe, mais il n'y a pas d'actionnaires, à l'origine; la Société se compose de débiteurs éventuels, liés par une solidarité illimitée. Les Sociétés indigènes de prévoyance de l'Afrique du Nord sont du même genre; la mutualité obligatoire a été le remède le plus efficace contre l'usure.

2. Le prêt d'honneur est le mode élémentaire du crédit populaire; suivant les expressions de M. Dufourmantelle, « c'est un crédit personnel, de consommation ou de production, consenti dans un sentiment de philanthropie aux travailleurs les plus modestes ou aux personnes éprouvées par la gêne, en considération de leur valeur morale bien plus que des sûretés accessoires fournies, et sous obligation morale de remboursement, pour les aider à surmonter ou à prévenir les crises de l'existence ». Le prêt de consommation est généralement gratuit, le prêt de production porte habituellement intérêt. Tous deux sont consentis pour des sommes peu élevées.

par l'esprit d'économie, le faible penchant à l'association et le manque de solidarité dans les milieux du petit commerce et de la petite industrie, ajoutés au drainage de l'argent opéré par les sociétés de crédit, font que le crédit populaire urbain est peu répandu en France. La loi du 20 juillet 1895 autorisait cependant les caisses d'épargne à employer le cinquième de leur capital personnel et la totalité des revenus de cette fortune en prêts aux sociétés coopératives de crédit ou à la garantie de leurs opérations d'escompte. L'État accordait aussi des prêts et des subventions. Enfin, la loi du 13 mars 1917, complétée par le décret du 31 janvier 1918, a donné au crédit populaire la charte qui lui permettra de se développer, si les intéressés se montrent mieux disposés à s'en servir. La loi prévoit, là encore, un organisme à deux degrés : *a*) des *Sociétés de caution mutuelle*, qui pourront être constituées entre commerçants, artisans et sociétés commerciales, et qui auront pour objet exclusif l'aval et l'endos des effets de commerce et billets créés, souscrits ou endossés par leurs membres, à raison de leurs opérations professionnelles; le capital est formé de parts nominatives, qui peuvent être de valeur inégale, mais supérieure ou égale à 50 francs; *b*) des *Banques populaires*, à capital constitué par sept souscripteurs au moins; elles ne peuvent faire que des opérations professionnelles, résultant de l'activité de leurs membres, mais elles ont la faculté de recevoir des dépôts du public; le conseil d'administration fixe pour chaque client le maximum des escomptes et des avances, et limite la durée des avances et l'échéance des effets admis à l'escompte; le capital peut être fourni par des associations économiques, fondées sous le régime de la loi du 3 juillet 1901, par les caisses d'épargne, les syndicats professionnels, les sociétés de caution mutuelle, par des avances sans intérêt, à prélever par le Trésor sur les 20 millions versés dans ce but par la Banque de

France, d'après la Convention du 11 novembre 1911 [1].

9. **Le crédit privé ou crédit à la consommation.** — La vente à crédit est beaucoup trop répandue dans le commerce de détail; les paiements au comptant n'excéderaient pas 10 à 25 0/0 dans l'ensemble des achats de la consommation, d'après une enquête de la Ligue sociale d'acheteurs. Ce genre de crédit n'a que des inconvénients pour les dépenses courantes : il pousse l'acheteur à exagérer sa consommation, lui rend difficile le règlement des dettes accumulées en le plaçant dans la dépendance du fournisseur; il gêne le commerçant dans le paiement de ses achats et l'oblige à la tenue d'une comptabilité fastidieuse et inutile; les prix de détail se trouvent majorés des intérêts de retard et des pertes sur les insolvables [2]. Le crédit à la consommation n'est justifié que pour d'importantes dépenses d'installation, de mobilier, ou pour des achats en gros, effectués directement auprès du producteur; il se pratique alors au moyen de la *vente à tempérament*, réglée par paiements périodiques, qui aboutit à une sorte d'épargne de consommation et qui présente une amélioration sensible sur la vente à crédit sans délais. En principe, le crédit privé doit être resserré dans les limites les plus étroites; suivant le mot de M. Cl. Jannet, la consommation doit être réglée par les produits antérieurs du travail et non par les produits futurs; d'autre part, ce mode de crédit n'a pas de valeur économique, son utilisation ne crée pas en contre-partie une richesse nouvelle; il est improductif et relève de la charité.

1. D'autre part, la loi du 7 mai 1917 sur l'organisation du crédit aux sociétés coopératives de consommation prévoit que les sociétés coopératives et leurs fédérations pourront recevoir des avances de l'État ne pouvant dépasser la moitié de l'actif net des sociétés emprunteuses. Ces avances seront constituées soit par des crédits ouverts par la loi de finances, soit par un fonds de deux millions de francs, mis à la disposition de l'État par la Banque de France, au taux d'intérêt de 2 0/0.

2. La Ligue belge du paiement au comptant demande à ses membres de faire bénéficier d'un escompte les paiements à court terme, et la loi belge du 1er mai 1913, intervenue dans le même sens, fait courir des intérêts trois mois après l'envoi de la facture ou du relevé de compte.

Les *Monts-de-piété*, d'origine italienne, institués comme établissements d'utilité publique par la loi du 24 juin 1851, sont ouverts par décret, avec l'assentiment du conseil municipal. Reposant autrefois sur la charité, ils tendent à devenir de plus en plus des sortes de banques populaires, basées uniquement sur des combinaisons financières. Ils jouissent en France du droit exclusif d'effectuer des prêts avec intérêt sur des objets mobiliers déposés en nantissement. M. Charles Brouilhet les considère comme des institutions de « valorisation », portant sur les objets mobiliers de toute nature, qui maintiennent dans le commerce de ces objets un certain niveau des prix. Les monts-de-piété empruntent par bons à échéance, à ordre ou au porteur; les prêts sont consentis à six mois ou à un an et renouvelables; ils comportent un minimum (1 à 6 f.) et généralement un maximum (3 à 6 000 f.); ils représentent de 65 à 75 0/0 du montant de l'estimation du gage. La loi du 25 juillet 1891 a étendu les prêts aux valeurs mobilières. La marche des opérations est en raison directe de la prospérité publique, ce qui s'explique par la composition de la clientèle.

Les économies privées se placent dans les *Caisses d'épargne*, suivant des proportions qui diffèrent avec la réglementation de ces établissements; les dépôts se portent plus abondamment vers les caisses où la limitation et le taux de l'intérêt sont plus élevés. Tel est le cas de l'Allemagne et de l'Italie, où le placement en valeurs mobilières est beaucoup moins répandu que chez nous. D'autre part, l'élévation du taux de l'intérêt, principale source d'attraction des dépôts, dépend surtout de la liberté qui est accordée aux caisses pour le placement de leurs fonds. Nous avons vu déjà que les caisses d'épargne italiennes sont de véritables banques foncières et agricoles.

En France, le taux inférieur de l'intérêt, la limitation réduite du dépôt, élevée toutefois pendant la guerre, l'interdiction d'effectuer des dépôts dans plusieurs

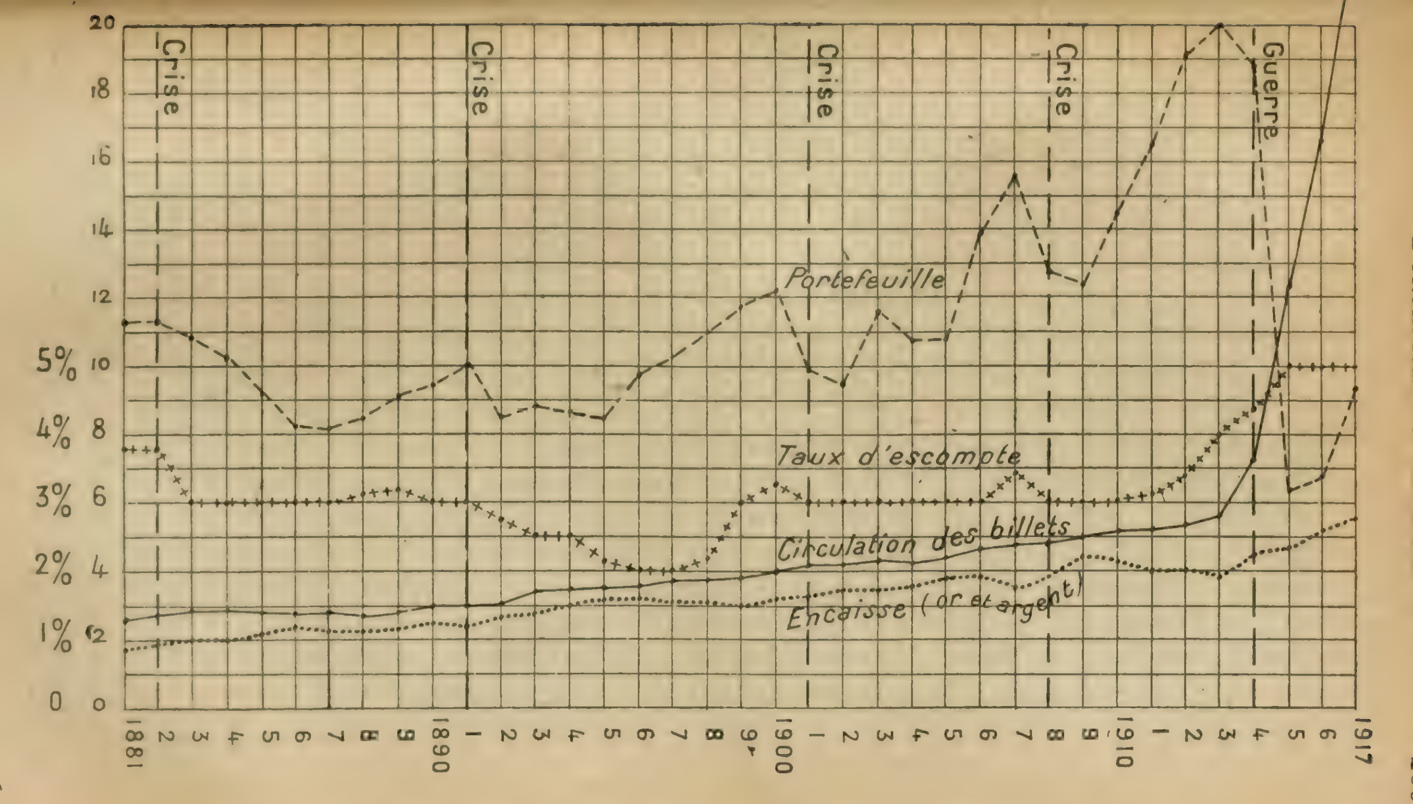
caisses et d'avoir plus d'un livret par tête, font que les caisses ne s'adressent qu'à l'épargne embryonnaire, et cette réglementation étroite a pour but de restreindre la responsabilité de l'État, considéré en fait, sinon en droit, comme le garant des dépôts des caisses d'épargne. Le faible taux de l'intérêt s'explique par le mode de placement des fonds, utilisés principalement en achats de rentes françaises et obligations de tout repos, et pour une faible part, autorisée par les lois du 20 juillet 1895 et du 12 avril 1906, en prêts aux sociétés coopératives de crédit et de construction et aux sociétés d'habitations à bon marché, de jardins ouvriers, de bains-douches, etc. Ce genre de garantie entrave l'essor des caisses, il n'est pas sans danger pour le crédit public et les rend sans utilité pour le développement du petit commerce et de la petite industrie.

CHAPITRE XIII

L'ORGANISATION BANCAIRE EN FRANCE ET A L'ÉTRANGER

1. **La Banque de France.** — Dans l'organisation bancaire, la Banque de France joue le rôle de réserve générale et de régulateur, surtout dans les moments de tension, où, grâce à sa faculté d'émission, elle prête un concours précieux aux autres banques en réescomptant leur portefeuille. Grâce aux moyens dont elle dispose pour défendre son encaisse, le taux d'escompte varie peu, et, dans l'ensemble, le crédit français est bon marché et stable, caractéristique importante de notre économie nationale.

Les Conventions successives, qui sont passées avec la Banque pour le renouvellement de son privilège, prévoient l'extension de ses succursales, bureaux auxiliaires et des villes rattachées; cet accroissement du nombre des places bancables (585 en 1917) diminue les frais de perte au change que subissent les effets déplacés et permet d'atteindre un plus grand nombre de clients; cependant, la Banque n'a pas encore assez de contact avec le public, elle ne s'est pas aussi démocratisée que les grands établissements de crédit, et le public des affaires ignore ou n'utilise pas encore assez les services considérables qu'elle est en mesure de lui rendre, notamment en matière de règlements sans



MOUVEMENTS DES OPÉRATIONS DE LA BANQUE DE FRANCE.

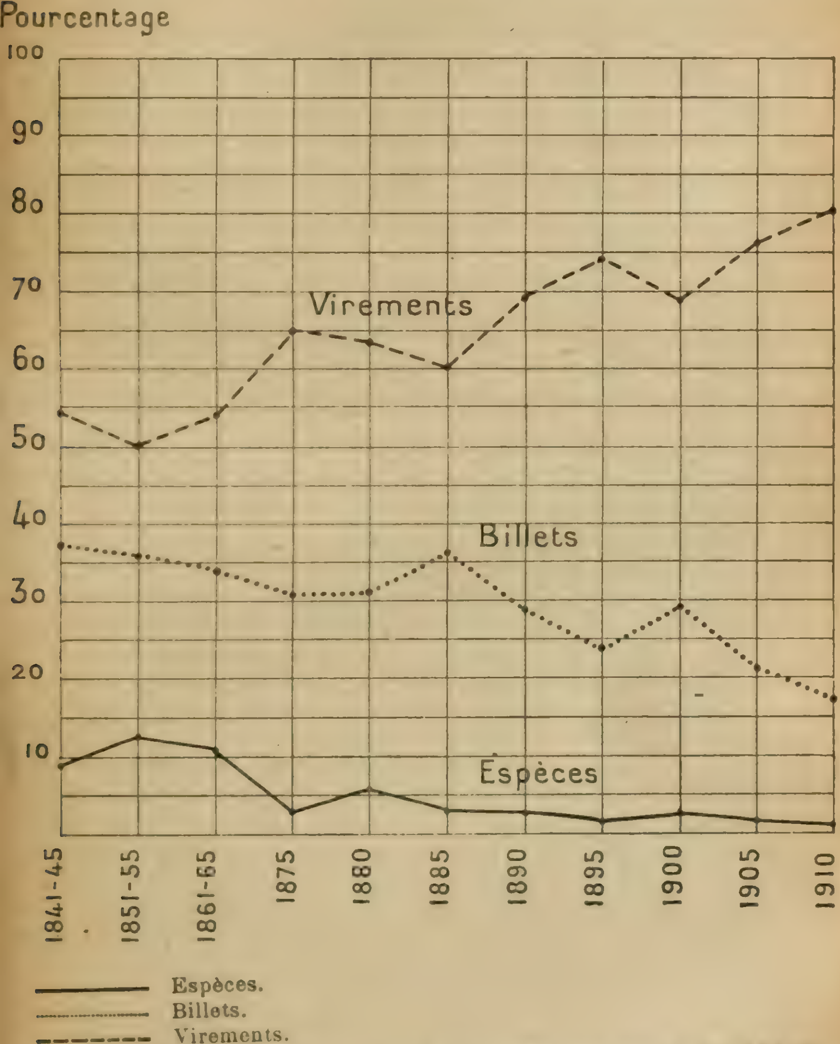
monnaie. En 1910, le chiffre des virements a atteint 245 milliards.

Les mêmes Conventions passées entre l'État et la Banque lui imposent encore de *venir en aide aux différentes formes de crédit populaire* par des prêts gratuits : la Convention de 1897 a mis 40 millions à la disposition du crédit agricole, celle de 1911 a prévu 25 millions pour le crédit au petit commerce et à la petite industrie.

Le *montant de la circulation fiduciaire* est garanti par l'encaisse et le portefeuille; le législateur s'est surtout préoccupé de la qualité des opérations auxquelles correspond l'émission des billets, plutôt que de leur quantité; la solidité du système repose sur la qualité du portefeuille; il témoigne en même temps d'une grande élasticité, qui s'adapte parfaitement à l'activité des affaires. Le montant élevé de la circulation s'explique par nos méthodes arriérées de règlement et par la thésaurisation; c'est le bon fonctionnement de la Banque et la rigueur de ses statuts, et non la limitation légale, qui font la valeur de la circulation; la limitation élevée a simplement pour but de lui communiquer la souplesse nécessaire. La dualité du stock d'or et d'argent donne à la Banque, dans les moments de tension, la faculté de remboursement des billets en écus, et si les porteurs réclament de l'or, elle pourra réclamer une prime plus ou moins élevée, qui évitera le hausse du taux d'escompte, de telle sorte que le meilleur moyen de défense de l'encaisse provient du caractère boiteux de notre système monétaire. L'énorme volant de sa réserve métallique est aussi une des causes de la stabilité du taux officiel.

La Banque ouvre des *comptes courants* avec faculté d'escompte, des comptes courants simples et des comptes de dépôts de fonds, qui ne sont pas productifs d'intérêts et qui ne doivent jamais être débiteurs. Elle accepte les petites coupures d'effets jusqu'à cinq francs et exige des *conditions d'escompte* que nous avons rappelées plus haut, et notamment trois signatures et un

maximum de délai de quatre-vingt-dix jours pour le délai à courir avant l'échéance. La troisième signature dispense la banque d'employer des taux différents et



BANQUE DE FRANCE. PROPORTION COMPARÉE DES MODES DE RÈGLEMENT DANS LES PAIEMENTS ET LES RECETTES.

de chercher dans l'élévation de l'escompte une garantie contre les risques, mais cette exigence contribue à lui amener du papier de second ordre, déjà escompté par

d'autres banques, lui enlève le papier de premier ordre, qui s'escompte à un taux inférieur au sien, et réduit la durée de son portefeuille et la moyenne des effets escomptés : ses principaux clients sont les banquiers, et un très grand nombre d'effets ne lui arrivent qu'à l'encaissement. La Convention de 1911 a prévu l'acceptation à l'escompte et à l'encaissement des effets payables à l'étranger et dans les colonies françaises.

La banque pratique encore les *avances* sur certaines catégories de titres, soit par avances simples, soit par avances en compte courant, à un taux supérieur de 1/2 à 1 0/0 au taux d'escompte ; le pourcentage avancé sur la valeur du titre est fixé dans les règlements. Les *dépôts de titres*, qui peuvent remplacer la troisième signature, permettent aux commerçants de faire escompter directement leur papier par la banque, le pouvoir d'escompte étant estimé suivant la qualité du tireur et l'interprétation de l'agent à deux, trois et cinq fois la valeur du nantissement. La Banque fait également des avances sur warrants et sur métaux précieux. D'autre part, grâce à la délivrance gratuite de chèques et de mandats de virements, elle joue le rôle d'une véritable *Chambre de Compensation*[1].

2. **La Haute Banque.** — On appelle ainsi des banques privées, constituées en sociétés en nom collectif ou en commandite simple, et dont la réputation et la solidité proviennent de la grande liquidité de leurs ressources, représentées par de fortes réserves d'or et un portefeuille d'effets hors banque. En dehors des opérations bancaires, ces maisons s'occupent des émissions de titres et de participations dans les grandes affaires

1. Les réformes dont on peut encore désirer la réalisation sont : l'accroissement du nombre de ses agences ; le pouvoir d'escompte de la troisième signature porté à cinq fois la valeur du nantissement de titres, l'élévation du pourcentage des avances de 80 à 90 0/0, sur la rente française ; l'escompte et l'encaissement du papier déplacé ; l'acceptation de chèques en paiement des traites ; la fixation d'un intérêt modique pour les dépôts ; la création à Paris et en province de Chambres de compensation entre banquiers (réforme commencée en 1917).

industrielles, dans les travaux publics, où elles ont été des initiatrices. On leur doit les premiers chemins de fer et, en général, toutes les entreprises de services publics. Si elles n'ont plus la spécialité des emprunts d'État, elles sont encore chargées du service des coupons, et elles sont représentées dans les conseils d'administration des chemins de fer, des mines et des grandes sociétés industrielles. La *deuxième Haute Banque* joue en moins grand un rôle analogue.

3. **Les grands Établissements de crédit.** — La concentration s'est produite dans la banque comme dans les autres branches d'activité, mais sous des formes différentes, par l'accumulation des capitaux, attirés par la publicité des bilans et des immeubles, par la commodité d'agences nombreuses. Le caractère et le mode de concentration varient avec les pays : tandis qu'en Allemagne et aux États-Unis le phénomène s'est produit par la fédération des organismes régionaux dont l'autonomie a été conservée, et que la banque s'est concentrée en restant décentralisée, en France la concentration s'est opérée en même temps que la centralisation au détriment des banques régionales, qui ont, en grande partie, disparu. La concentration bancaire est beaucoup plus onéreuse que la concentration industrielle, la grande banque coûte plus cher que la petite banque, mais elle travaille davantage et avec plus de profit, ses sources d'information sont plus étendues, les risques sont divisés sur un champ d'opérations plus vaste; enfin, elle jouit des avantages de l'ubiquité, en déplaçant ses agences suivant les besoins.

La concentration bancaire a débuté vers le milieu du XIXe siècle, mais son allure s'est surtout accentuée depuis une vingtaine d'années. Le *Comptoir national d'escompte de Paris*, fondé en 1848, avec participation de l'État supprimée en 1853, liquidé en 1889, pour avoir été mêlé aux spéculations de la Société des métaux, et reconstitué la même année sous son nom actuel, a porté son capital de 40 millions en 1889 à 200 millions en 1909.

Il a fondé des agences dans nos colonies, en Angleterre, Belgique, Égypte, Inde, Australie; il représente à Paris les banques coloniales. Le *Crédit Lyonnais* a été fondé à Lyon en 1863; son capital s'est élevé successivement de 20 à 250 millions; son expansion à l'étranger s'est bornée à la création d'une vingtaine d'agences en Angleterre, Belgique, Suisse, Espagne, Russie, Turquie et Levant, Égypte. Son rouage le plus intéressant est constitué par le service des Études financières qui a pour but d'étudier à fond la situation économique et politique d'un pays avant de lui consentir un emprunt. Il se divise en huit sections, dirigées par des spécialistes : techniciens, économistes, juristes, et consacrées aux branches suivantes : industrie, transports, banque, finances d'État et de Communes, statistique générale, valeurs mobilières, rédaction des bulletins financiers destinés aux agences, archives.

La *Société générale* pour favoriser le développement du commerce et de l'industrie en France a été créée en 1864, et son capital a augmenté de 120 à 500 millions; des grands établissements de crédit, c'est elle qui compte le plus grand nombre de bureaux en province; à l'étranger, elle ne possède que deux agences en Angleterre et en Espagne, mais son expansion s'est faite, à la manière des banques allemandes, par la création de filiales autonomes en Belgique, Suisse, Afrique du Nord, Russie; à l'augmentation de puissance de la banque mère, celles-ci joignent l'avantage de mieux s'implanter dans le pays étranger, de se mêler plus complètement à ses affaires, tout en nationalisant l'influence bancaire à l'étranger. La *Société générale de crédit industriel et commercial*, fondée en 1859, a porté son capital de 60 à 100 millions; elle ne possède qu'une filiale en Belgique.

L'organisation de ces sociétés de crédit repose sur les trois principes suivants : *a*) le drainage des capitaux disponibles par un réseau d'agences; *b*) l'adaptation des opérations de banque classiques à des règles strictes

et aux prêts à court terme; *c*) le développement du placement des valeurs mobilières[1]. Constituées ainsi sur une « formule », suivant l'expression de M. Jean Buffet, cette formule les a empêchées de répondre à la généralité des besoins économiques du pays ; si l'abondance des dépôts et la modération du taux d'escompte en ont fait les pourvoyeurs à bon marché du fonds de roulement des grandes industries bien assises et leur a donné la facilité d'accorder dans certains centres des découverts de saison, par contre, à la suite de la disparition des banques locales, elles ont fait un vide financier autour d'industries naissantes qui avaient compté sur les banques locales. Enfin, leur situation de banques de dépôts *à vue* les oblige à renoncer aux opérations à long terme, en vue de se maintenir en bon état de liquidité, c'est-à-dire d'observer une juste proportion entre les exigibilités et les disponibilités immédiates ; d'autre part, le faible taux d'intérêt des dépôts à vue n'exige pas des emplois aussi rémunérateurs que les dépôts à terme et permet d'offrir des conditions d'escompte défiant toute concurrence.

Les facteurs favorables aux grands établissements de crédit sont : *a*) l'importance considérable du capital; *b*) l'extension du champ d'activité, qui leur permet de trouver une utilisation plus favorable de leurs capitaux et d'attirer plus facilement les dépôts, d'équilibrer les régions à excédents de capitaux et les régions déficitaires, ainsi que les besoins saisonniers des industries qui ont besoin de capitaux à des époques différentes; d'où résulte également une compensation des risques qui varient suivant les diverses industries; *c*) la confiance des déposants, proportionnelle en quelque sorte

1. Ces principes ont été formulés par M. Germain, président du Conseil d'Administration du Crédit Lyonnais, à l'assemblée générale des actionnaires du 5 avril 1902 : « Les entreprises industrielles, même les mieux conçues, même les plus sagement administrées, comportent des risques que nous considérons comme incompatibles avec la sécurité indispensable dans les emplois de fonds d'une banque de dépôts. »

au capital social et au renom de l'établissement; *d*) le placement à l'étranger des capitaux disponibles dans les agences et les filiales; *e*) le choix du moment propice à la fondation des agences, à la suite d'une crise régionale ou de la disparition accidentelle d'une banque locale, et la facilité de supprimer un bureau ou de le développer suivant les circonstances.

Les sociétés de crédit ont procuré à l'industrie et au commerce une réduction sensible du taux d'escompte et des commissions de banque, et des facilités d'encaissement des effets et de mouvements de fonds; les particuliers utilisent leurs coffres-forts, y déposent leurs titres et dirigent leurs placements suivant les suggestions qui leur sont données. C'est ainsi que les sociétés de crédit étaient devenues avant la guerre les conseillers et les dirigeants de l'épargne française; cette direction a été très vivement critiquée, nous l'examinerons plus loin en étudiant la politique financière des banques. D'autres reproches leur sont adressés : l'esprit centralisateur outrancier et l'esprit administratif de leur personnel, mal renseigné et peu instruit sur les besoins du commerce et de l'industrie, leur impuissance à remplacer les banques locales, dont elles ont provoqué la disparition, le rôle de leurs agences à l'étranger, préoccupées davantage de la recherche des gros placements que des facilités à donner à notre commerce d'exportation.

Ces inconvénients peuvent disparaître dans l'après-guerre par l'application d'un certain nombre de réformes pratiquement réalisables, telles que l'introduction de commerçants et d'industriels dans leurs conseils d'administration, la substitution des valeurs nationales aux titres étrangers dans le placement des fonds de la clientèle, l'autorisation préalable du Ministre des Finances pour la prise ferme des emprunts étrangers, supérieurs à une somme déterminée, enfin une réforme de leurs bilans qui devrait porter, suivant M. G. Manchez, sur le placement, en tête, des dettes et des dispo-

nibilités immédiates, sur la subdivision du portefeuille en effets bancables et déplacés, sur la séparation des créances sur France et sur l'étranger, sur la publication détaillée des frais généraux, en y ajoutant la répartition des bénéfices conformément aux statuts.

4. **Les Banques d'affaires.** — Tandis que les sociétés de crédit, agissant comme banques de dépôts à vue, se limitent aux opérations à court terme, les banques d'affaires fonctionnent surtout avec leur propre capital et dans une moindre mesure avec leurs dépôts; elles pratiquent les prêts à long terme et participent directement à la création des entreprises industrielles et commerciales, en France ou à l'étranger, soit par des commandites, soit par des émissions de titres. Elles suivent ensuite ces entreprises et continuent de s'y intéresser en leur assurant les crédits nécessaires à leur expansion; elles se font souvent représenter dans leurs conseils d'administration. En temps de crise, elles ont besoin de fortes réserves. L'établissement-type de ce genre est la *Banque de Paris et des Pays-Bas*, fondée en 1872 par fusion de la Banque des Pays-Bas et de la Banque de Paris; son capital, de 125 millions à l'origine, a été réduit en 1878, puis porté à 75 millions; il est actuellement dépassé par les réserves. Son champ d'action est illimité dans le domaine industriel, commercial et foncier, et dans celui des travaux publics, et elle constitue un important groupement des forces financières, qui interviennent dans la défense d'autres établissements de crédit. La *Banque de l'Union parisienne*, créée par la Haute Banque, en 1903, au capital de 80 millions, est aussi une banque d'affaires, mais moins spécialisée que la précédente.

5. **Les Banques locales et régionales.** — Ce sont des banques d'affaires, dont le champ d'action est limité à la région. Leur succès tient à la concordance qu'elles observent entre l'échéance des dépôts et la durée des prêts, à leur connaissance particulière des hommes et du milieu dans lequel elles opèrent, à leurs relations

très suivies avec les agences de la Banque de France, à la pénétration qui s'exerce entre la banque et l'industrie; les banquiers sont administrateurs des sociétés industrielles et les directeurs d'usines sont administrateurs des banques; grâce à « l'éducation » de la clientèle, les capitaux particuliers recueillis dans la région s'échangent contre les titres des entreprises locales. Nul n'a mieux précisé le rôle et le caractère de ces établissements que le grand banquier nancéien Charles Renaud : « La personnalité de la banque locale est faite surtout de plus d'initiative et d'indépendance; d'une continuité et d'une permanence plus grandes dans la direction et le personnel; d'une sûreté plus complète dans le concours, de scrupules généralement plus forts. Son rôle spécial est l'assistance aux valeurs régionales, parce qu'on connaît mieux sur place les dirigeants, les entreprises, qu'il est plus facile de les surveiller, qu'on est plus conscient qu'à distance des possibilités d'une industrie et de ses besoins financiers. »

Les banques locales et régionales ont eu à lutter contre la concurrence des grands établissements de crédit, à la suite de la baisse du taux d'escompte et des commissions, de la suppression de la taxe d'encaissement par la Banque de France; elles ont souffert du développement des caisses d'épargne, des institutions de crédit agricole, de la démocratisation des valeurs mobilières, des opérations sur la rente faites par les agents du Trésor, de l'absence d'un nom qui fasse prime sur le marché, du manque de représentation directe à l'étranger, enfin du manque de cohésion et de concentration.

Cette dernière lacune a été comblée en 1901 par la fondation du *Syndicat des banques de province*, en vue d'étudier les affaires et d'y faciliter la participation individuelle ou collective de ses adhérents; ce syndicat, intermédiaire irresponsable, a été transformé en 1904 en *Société centrale du Syndicat des banques de province*, qui

opère pour son propre compte et peut prendre à sa charge des affaires inaccessibles à des banques isolées. Cette nouvelle société, devenue en 1908 la *Société centrale des banques de province*, s'est transformée, en 1911, en société anonyme au capital de 50 millions, porté à 100 millions en 1912, et représentant plus de un milliard et demi avec l'ensemble des capitaux des banques syndiquées. Le capital de la société est destiné à fournir les cautionnements nécessaires en vue des opérations d'adjudications, d'émissions et de concours temporaires à des sociétés françaises ou étrangères. Ce mouvement de concentration s'est étendu à partir de 1907 à un certain nombre de banques régionales, tout particulièrement en Lorraine, terre d'élection de ces établissements qui ont puissamment contribué à son développement industriel et à la mise en valeur du bassin de Briey. La concentration s'est opérée soit par augmentation du capital, soit par absorption de banques locales; les établissements agrandis ont essaimé des agences, même à grande distance, et quelques-unes ont également pris pied à Paris, pour se tenir mieux en contact avec le marché financier.

Sélectionnées par la concurrence, spécialisées dans une branche importante que s'interdisent les grandes sociétés de crédit, localisées dans les régions industrielles : le Nord, l'Est, le Sud-Est (Lyon, Grenoble), reposant très peu sur les dépôts à vue des particuliers et ayant moins le souci des retraits imprévus, ayant la pratique continue des hommes et des affaires, particulièrement qualifiées pour dispenser le crédit personnel, elles sont appelées à jouer un rôle de premier ordre dans l'œuvre de reconstitution du territoire envahi et dans la création des industries nouvelles.

L'ORGANISATION BANCAIRE A L'ÉTRANGER

1. **Les Banques anglaises.** — Comme celles des autres pays, les banques anglaises se sont fortement concen-

trées, mais en laissant subsister les banques régionales; elles sont plus centralisées que les banques américaines et allemandes, mais elles se diffusent davantage par succursales; elles sont aussi plus spécialisées dans la division du travail, formant un système de banques à cloisons étanches, mais sans préjudice de l'appui mutuel qu'elles se prêtent en temps de crise et qui est une des caractéristiques du marché financier de Londres et une des raisons de sa puissance.

Les banques anglaises se rattachent à trois genres principaux. *a*) Les *Banques d'épargne* (*savings Banks*) jouent le rôle de nos caisses d'épargne; elles ont pour objet d'encourager l'épargne en recevant les petits dépôts qu'elles placent en fonds d'État. *b*) Les *Banques de dépôts* comprennent les banques particulières (*private Banks*) et les banques par actions (*joint stock Banks*); elles pratiquent les opérations à court terme et de toute sécurité. *c*) Les *foreign and colonial Banks* et les *merchants bankers* jouent le rôle de banques de crédit et de banques d'affaires; elles placent les emprunts et traitent surtout des affaires d'exportation, au moyen de leurs propres capitaux. Toutes ces banques ont de très nombreux comptoirs répandus dans les colonies et les pays d'outre-mer. Chaque *merchant* a sa spécialité, sans abandonner complètement les autres genres d'opérations, et chacun se consacre à une région différente, de façon à la mieux connaître et à y être représenté par un nombre suffisant d'agences ou de correspondants.

Les *bill brokers* sont des courtiers en lettres de change, intermédiaires entre banquiers et commerçants, qui achètent du papier et le conservent « en pension » le plus longtemps possible.

La *Banque d'Angleterre* est un établissement de dépôts plus qu'un Institut d'émission; sa circulation, très restreinte, correspond aux habitudes du public anglais; son encaisse est réduite en proportion et, pour la défendre, la Banque doit manier habilement son taux

d'escompte. Elle est partagée en deux départements : celui de l'émission et celui des opérations de banque ; le premier cède au second les billets dont il dispose et celui-ci les place, partie en circulation et partie en réserve.

2. **Les Banques américaines.** — L'immense étendue des États-Unis explique l'isolement caractéristique des banques américaines; leur dissémination, le manque de liens entre elles rendent les encaissements longs et coûteux sur les diverses places et empêchent le mouvement rapide des capitaux vers les points où ils sont nécessaires; il y a surabondance d'un côté, déficit d'un autre, et il en résulte des heurts et des resserrements dans la circulation qui manque totalement d'élasticité. La centralisation est peu avancée, pour les raisons précédentes; c'est seulement au début du xxe siècle que de grands établissements, tels que la *National City Bank* et la *First National Bank*, ont créé des agences et se sont concertées en vue des émissions, en même temps que se formaient des groupes puissants : Rockfeller, Morgan, Morse, étroitement solidarisés avec les grands trusts industriels, sorte de fédérations à grande liberté d'action, aux liens très larges, portant le nom de « chaînes ».

On distingue : *a*) les *National Banks* ou *Country Banks*, banques d'émission, d'escompte et de prêts; créées en 1863-64, elles assurèrent, au lendemain de la guerre de Sécession, un débouché aux emprunts fédéraux, puisque leurs billets devaient être garantis jusqu'à concurrence du montant de la circulation par des obligations du gouvernement fédéral; l'imposition de ce mode unique de garantie enlevait toute élasticité à la circulation et aggravait les périodes de crises. Leur fonction commerciale était également entravée par une réglementation excessive qui, leur interdisant la création de succursales, a multiplié leur nombre (7571 en 1915) pour arriver à desservir tout le pays. L'usage de la lettre de change étant à peu près perdu,

les opérations d'escompte ne jouent qu'un rôle très accessoire, tandis que l'emploi très répandu du chèque a multiplié surtout les banques de dépôts. *b*) Les *States Banks*, autrefois banques d'émission, ont dû se transformer en *National Banks* pour garder leur droit d'émission; ce sont des banques commerciales, régies par les lois des États particuliers. *c*) Les *Saving Banks* sont des banques d'épargne, spéciales à chaque État, qui pratiquent le crédit populaire et sont parfois de véritables mutuelles, constituées sans capital de garantie. *d*) Les *Trusts Companies* ou *Loan and Trust Banks* se livrent aux émissions et avances sur titres, aux prêts hypothécaires, grâce à des dépôts à longue échéance; elles sont devenues de véritables banques de dépôts et d'affaires, faisant concurrence aux *National Banks* et aux *States Banks*, sans être astreintes aux mêmes obligations en ce qui concerne les réserves; elles émettent des certificats des dépôts (*bonds*) dont elles ont la garde. *e*) Les *Clearing Houses* créent des liens entre banques de la même place; ils ont atténué l'insuffisance des banques d'émission en temps de crise, en ayant recours à des succédanés, tels que chèques et certificats, ces derniers constituant une monnaie temporaire, garantie par des effets et des titres remis par la banque à laquelle les certificats sont délivrés.

Une loi du 30 mai 1908 avait déjà autorisé les *National Banks* à étendre leur émission en élargissant la garantie par des obligations d'États, de villes, et par un portefeuille commercial. Mais la réforme essentielle date du *Federal Reserve Act* du 23 décembre 1913 qui, à défaut de la création d'un établissement central auquel l'opinion était hostile, s'est proposé de coordonner les forces isolées et d'opérer une centralisation partielle au moyen d'un système de banques régionales, les *Federal Reserve Banks*, au nombre de douze, à districts limités, mais pouvant ouvrir des succursales dans les limites de leur district. Ces banques ne doivent pas recevoir de dépôts du public, mais elles ont la faculté

d'émettre des billets, n'ayant cours qu'entre banques et avec l'État, remboursables en or, avec une garantie d'au moins 40 0/0 en monnaie légale. L'objet principal des *Federal Reserve Banks*, — et qui intéresse le plus les relations internationales, — est d'aider à l'extension du commerce extérieur, en réescomptant le portefeuille des *National Banks*, qui pourront accepter des effets sur l'étranger jusqu'à six mois d'échéance. Ces deux catégories de banques sont autorisées à avoir des représentants ou à ouvrir des succursales à l'étranger, et la *Federal Reserve Bank* de New-York a déjà choisi, en 1916 et 1917, comme correspondants, la Banque d'Angleterre et la Banque de France. L'isolement des banques américaines est terminé et c'est une concurrence qui va s'exercer à l'égard des établissements européens, en même temps qu'un solide appui qui sera fourni à l'exportation des États-Unis.

3. **Les Banques allemandes.** — A l'inverse de la cloison étanche qui sépare les banques anglaises, les banques allemandes pratiquent toutes les opérations et confondent tous les risques, elles sont à la fois banques de dépôts et banques d'affaires, des *Allerleientreprisen*, suivant le mot de Schæffle. Leur degré de liquidité (2-3 0/0) est bien inférieur à celui des banques françaises (9 0/0) et anglaises (jusqu'à 15 0/0). La concentration a abouti à la formation de quatre groupes de banques, représentées par des chefs de file : la *Deutsche Bank*, la *Dresdner Bank*, la *Diskontogesellschaft* et la *Bank für Handel und Industrie;* ces groupements constituent, suivant l'expression de M. E. Depitre, des communautés d'intérêts (*Interessengemeinschaften*), une réunion de groupements régionaux, concentrés sous la direction unique d'un grand établissement berlinois, aux capitaux considérables, et financièrement intéressé, directement ou indirectement, à chacun des éléments constitutifs. Ce sont des cartels de banques.

Le banquier allemand est un véritable marchand de crédit, en même temps qu'un agent de renseigne-

ments; entre les deux spécialisations industrielle ou géographique, il a choisi la seconde comme offrant le plus d'avantages au point de vue du développement de l'exportation et de la surveillance du client. Cette expansion à l'étranger, qui a commencé à partir de 1871, a, d'ailleurs, été favorisée par le développement économique du pays, par l'appui de l'État, par la solidarité d'intérêts qui existe entre la banque, le commerce et l'industrie, par la création d'entreprises à l'étranger. L'expansion a procédé par étapes : d'abord des commandites, puis des succursales et, enfin, des banques spéciales, filiales des grands établissements allemands (*Töchtergesellschaften*), très étroitement unies aux banques métropolitaines. Ces banques spéciales jouissent de plus de liberté, de plus d'initiative que les succursales; elles partagent les risques entre capitaux nationaux et étrangers; elles se spécialisent et se limitent à un pays déterminé, qu'elles étudient complètement et où elles créent des agences sur les places importantes. Leur double rôle consiste à placer en Allemagne les emprunts étrangers, qui seront monnayés en commandes pour l'industrie, et à faciliter l'expansion du commerce national, qu'elles ont suivi fidèlement, à courte distance, soit sur les grands marchés bancaires, comme Londres, soit dans les pays pauvres en capitaux, riches en possibilités de toute sorte (Italie, Roumanie, Égypte, Extrême-Orient, Amérique du Sud), soit dans les colonies « impériales ou spontanées », comme promotrices et directrices des grands travaux publics, amorces d'une région à exploiter, tels que le chemin de fer de Bagdad, œuvre de la *Deutsche Bank*.

L'Allemagne compte encore cinq banques d'émission. Quatre sont localisées dans les royaumes de Bavière, de Saxe, de Wurtemberg, et dans le Grand-Duché de Bade; elles représentent une survivance historique, destinée à disparaître; c'est la *Banque de l'Empire d'Allemagne* (*Reichsbank*), fondée en 1875, qui seule dirige depuis longtemps la politique nationale en

matière d'émission et de circulation monétaire. Elle a adopté le *banking principle*; son encaisse doit représenter le tiers de l'émission, le reste est couvert par le portefeuille, sans maximum; toutefois, quand la circulation excède l'encaisse d'un certain contingent (250 millions de marks), cet excédent est frappé d'un impôt de 5 0/0. Cette taxe contribue à l'élévation du taux d'escompte, nécessaire, par ailleurs, pour contenir l'essor parfois trop brusque, la fougue des entreprises industrielles et commerciales, et pour défendre l'encaisse. Deux autres mesures contribuent encore à cette défense : l'émission, depuis 1906, de petites coupures de 20 et 50 marks, et la création, en 1908, des chèques pour virements; toute la politique de la banque se résume dans la lutte contre l'insuffisance des capitaux disponibles, qui résulte de l'excès des immobilisations industrielles.

4. **Les Banques italiennes.** — L'Italie, qui fut, au moyen âge, le pays d'origine de l'expansion bancaire, n'a conservé de supériorité que sur le terrain du crédit populaire. Nous en avons parlé plus haut. L'Italie compte, en outre, quelques grands établissements de crédit, comme la *Banca commerciale italiana*, fondée en 1894, le *Credito italiano* (1897), la *Societa bancaria italiana* (1898), le *Banco di Roma*, la *Banca italiana di Sconto* (1914), qui ont participé au mouvement général de concentration par accroissement du capital et par élargissement du rayon d'action, soit par création d'agences, soit par absorption de banques locales. Aidées au début par des capitaux austro-allemands, elles ont évolué vers l'influence française et sont devenues plus indépendantes; ce sont bien des banques de dépôts, mais elles ont plutôt appliqué la formule allemande et sont en même temps des banques d'affaires, accordant de larges crédits aux entreprises et déléguant des membres dans leurs conseils d'administration; la *Banca commerciale italiana* a pris une part considérable et très active à l'essor industriel du pays; toutes ont participé

au développement des entreprises nationales dans les pays où s'est portée de préférence l'influence italienne : l'Orient, la Tripolitaine, les pays balkaniques : Albanie, Monténégro[1].

Le privilège d'émission est accordé à trois instituts : la *Banque d'Italie*, la *Banque de Naples* et la *Banque de Sicile*. La première, fondée en 1893, au lendemain d'une crise financière, dirige seule la politique fiduciaire et monétaire du pays ; les deux autres, très anciennes et étroitement mêlées à la vie économique de l'Italie méridionale, n'ont été conservées que pour ce motif ; c'est la Banque de Sicile, notamment, qui soutient la valorisation du soufre et des agrumes ; toutes deux n'ont ni capital ni actionnaires, et vivent sur un patrimoine qui s'augmente des bénéfices non distribués.

LA POLITIQUE FINANCIÈRE DES BANQUES

A la « politique d'expansion commerciale et industrielle », les grands Établissements de crédit français opposaient la « politique de placements », représentée par la formule célèbre : « La France créancière partout et débitrice nulle part ». Grâce aux dépôts de titres et à la location des coffres-forts, qui les tenaient au courant de la composition des portefeuilles, grâce à la pratique des émissions directes, placées dans la clientèle par les démarcheurs, sans aucune publicité, ces banques se substituaient aux agents de change, et cette concurrence occulte a été une des causes principales de l'affaiblissement de la Bourse de Paris. Ces placements constituaient une source importante de bénéfices : commission de placement, représentant l'écart entre le prix versé à l'État et le prix de cession

1. Deux faits récents annoncent des interventions étrangères nouvelles : deux banques anglo-italiennes ont été créées par des sociétés anglaises et italiennes, et la *National City Bank* de New-York a ouvert en 1916 une succursale à Gênes et une agence à Milan.

à la clientèle; commission sur le paiement des coupons et l'amortissement des titres; intérêt des titres gardés en portefeuille pendant le placement; dépôts des gouvernements emprunteurs; commission sur travaux et fournitures effectués avec le fonds d'emprunt; courtage d'achat des titres [1].

Cette politique bancaire n'est critiquée que pour son exclusivité, pour le déplacement inopportun de fonctions qui s'est opéré et par les conséquences fâcheuses qui en sont résultées pour notre outillage et l'essor de nos industries. Le mouvement international des capitaux est devenu une modalité très importante de l'échange, parce qu'il répond à des nécessités et à des besoins actuels. Il y a des pays exportateurs de capitaux et des pays importateurs, l'excédent des premiers se dirigera naturellement vers les seconds; ces mouvements sont favorisés par le développement des relations internationales, par les influences de la politique extérieure, par l'emploi plus rémunérateur des capitaux dans les pays neufs, par la politique sociale et fiscale qui, dans certains pays, poussait à « l'évasion » des capitaux.

Au point de vue mondial, les placements à l'étranger ont l'avantage d'aider au progrès de la civilisation, de faciliter l'exploitation intensive des pays neufs, de niveler la valeur du capital, mesurée par le taux de l'intérêt : celui-ci tend à se relever dans les vieux pays où l'argent est à bon marché et il tend à s'abaisser dans les pays neufs où les capitaux étrangers viennent se placer. Pour l'économie nationale, ces placements enrayent la baisse du taux de l'intérêt national, produisent des changes favorables; leurs revenus servent

1. Le consortium que les grands établissements avaient formé entre eux leur assurait pour les grosses émissions la division des risques et renforçait leur demi-monopole à l'étranger pour ce genre d'opérations. La prise ferme, complétée par la vente directe aux guichets ou à domicile, et couronnée par l'introduction en bourse, après émission, leur assurait la totalité des bénéfices de l'opération.

à payer l'excédent des importations et à boucler la balance économique; pendant la guerre, l'État a fait appel aux titres de certains pays neutres pour améliorer notre crédit. Quant au capitaliste, il peut diviser ses risques par une répartition géographique de ses placements et obtenir une rémunération plus forte [1].

Ces avantages ne vont pas sans inconvénients : des risques d'insécurité atteignent le capitaliste soit par suite d'informations erronées, soit par l'absence d'une législation protectrice des valeurs mobilières. Au point de vue de l'économie nationale, les placements à l'étranger produisent un change défavorable au moment du versement de l'emprunt, et peuvent provoquer une exportation d'or; s'ils conduisent parfois à une exportation d'hommes et de marchandises dans le pays emprunteur, il peut aussi en résulter une situation inverse : la création d'industries nouvelles, protégées par des barrières douanières; tel a bien été l'effet de nos placements en Russie, et ceux que nous avons faits en Hongrie, Turquie, Bulgarie, n'ont servi qu'à armer des nations devenues nos ennemies.

Pour remédier à ces inconvénients, les capitalistes se sont groupés en associations de porteurs de titres et ont créé, dans un but de défense et de renseignements, un *Office des valeurs mobilières*. L'État a inauguré le *protectionnisme financier*, qui se traduit sous des formes diverses. Au point de vue fiscal, l'État a soumis les grandes banques par actions à un véritable « exercice », connu sous le nom de droit de communication, et des projets d'ententes internationales, — réalisés avec l'Angleterre en 1907, — se sont proposé d'empêcher l'évasion fiscale et la fraude en cas de succession. Au point de vue de l'économie nationale, l'État a cherché à obtenir des avantages en compensation du bon marché de notre taux d'intérêt, soit sous forme de

1. En 1900, M. E. Théry évaluait le revenu moyen des valeurs françaises à 3,21 0/0, alors que celui des valeurs étrangères s'élevait à 4,28 0/0.

réductions de droits de douane, soit sous forme de commandes au profit de l'industrie française, et il est allé jusqu'au refus de laisser admettre à la cote officielle certains emprunts au profit d'États qui nous refusaient des compensations. Le principe de cette intervention de l'État semble légitime, mais sa mise en pratique est délicate et difficile.

CHAPITRE XIV

LES TRANSPORTS PAR CHEMIN DE FER

1. **La politique économique des transports.** — La politique des transports comprend l'ensemble des principes et des mesures adoptés par les pouvoirs publics pour favoriser le trafic et le rendre profitable à tous les intéressés. Elle doit être adaptée dans chaque pays aux conditions géographiques et économiques; elle touche, en outre, aux intérêts les plus divers : stratégiques, financiers, sociaux et internationaux.

L'*intervention de l'État* est représentée par trois *systèmes* différents.

a) Dans le *système anglo-américain*, les réseaux appartiennent en pleine propriété aux Compagnies concessionnaires; mais, à la suite de conflits entre les Compagnies et les industriels, l'État a été conduit à décréter l'égalité de taxes pour tous et à placer la tarification sous le contrôle de l'autorité judiciaire.

b) Depuis 1870, à la suite de l'Allemagne, un mouvement s'est produit également dans d'autres États (Russie, Suisse, Autriche-Hongrie, Italie, Belgique, Japon) vers la construction et l'exploitation des lignes par l'État. Cette *nationalisation* vise à faire des chemins de fer un grand service public, destiné à favoriser

l'activité nationale sous toutes ses formes; mais les difficultés budgétaires de quelques-uns de ces États ont fait dévier cet objectif en sacrifiant les intérêts économiques aux intérêts fiscaux.

c) En France, à l'exception d'un réseau nationalisé, c'est le *système contractuel* qui est la règle; la construction et l'exploitation sont faites par les Compagnies concessionnaires avec la collaboration, surtout financière, de l'État. Les Conventions de 1883, qui continuent celles de 1859, prévoient que chaque Compagnie doit établir annuellement le produit net de son réseau et prélever d'abord les sommes nécessaires au paiement de ses dettes, puis un dividende déterminé et les sommes nécessaires à l'amortissement statutaire des actions. Si le produit net est insuffisant, l'État s'engage à fournir les avances nécessaires pour parfaire la différence : c'est la *garantie d'intérêt.* S'il subsiste, au contraire, un excédent, la Compagnie rembourse, s'il y a lieu, les avances antérieurement reçues, puis remet à l'État, selon des bases déterminées, une part de cet excédent : c'est la participation éventuelle de l'État aux bénéfices des Compagnies; le Nord seul n'a jamais fait appel à l'État, mais ne l'a pas fait participer à ses bénéfices.

Dans nos colonies, le principe de la construction par les gouvernements coloniaux a prévalu en Afrique occidentale, en Indo-Chine, en Tunisie, avec exploitation en régie.

Dès le début de la formation des grands réseaux français, l'organisation générale est apparue comme essentiellement centralisatrice, au seul profit de la capitale; les communications transversales sont encore sacrifiées et ne jouent pas le rôle qu'elles devraient remplir. De plus, la division en réseaux indépendants a le grave inconvénient d'empêcher la concentration du fret dans nos ports : tel réseau a intérêt à diriger nos marchandises vers Anvers au détriment du Havre, tel autre vers Gênes au détri-

ment de Marseille ou vers Lisbonne au détriment de Bordeaux.

Les recettes des Compagnies sont le reflet de l'activité économique. En France, par suite de la lenteur du développement industriel et de la situation stagnante de la population, les recettes sont peu déprimées en temps de crise et augmentent faiblement, par contre, en temps normal [1].

2. **Le prix du transport**. — La voie ferrée est supérieure aux autres modes de transport par la vitesse et la régularité, mais elle se laisse distancer par la navigation pour le bon marché. La différence provient en grande partie des dépenses de péage, qu'elle supporte seule, et du poids mort plus considérable, surtout dans les convois de marchandises et les grands wagons à voyageurs.

D'une façon générale, les conditions et les prix des transports dépendent, d'une part, de la situation géographique des voies de communication, au double point de vue du trafic de la région et des facilités d'établissement, et, d'autre part, du régime administratif, juridique et financier, auquel sont soumises les voies et les entreprises qui en font usage, suivant, en particulier, qu'il s'agit du régime de la concurrence ou du régime du monopole.

Le prix du transport varie entre deux limites : *a*) une limite maxima, qui représente la plus-value procurée à la marchandise par le transport, — c'est la *théorie du service rendu; b*) une limite minima, qui comprend le

1. Dans les recettes totales, les voyageurs représentent 530 millions, la G. V. 191, la P. V. 846 (1907). La perception moyenne des Compagnies par voyageur-kilomètre varie de 3,29 centimes, sur l'Est, à 3,95 sur le P.-L.-M., car une faible proportion des voyageurs paient le plein tarif, et la 3e classe absorbe près des 9/10e des voyageurs (1908). Pour les marchandises en P. V., la perception moyenne varie de 3,61 centimes, sur le Nord, à 4,52, sur l'Orléans, et ces différences tiennent moins aux diversités de tarifs qu'à la différence entre la composition du trafic des diverses Compagnies (1909). Les coefficients d'exploitation varient de 93 0/0, sur l'ancien réseau de l'État, à 51,1, sur le Midi. Le coefficient d'exploitation représente le rapport de la dépense à la recette.

coût de l'opération, — c'est la *théorie du prix de revient*, très difficile à calculer, et formé lui-même de deux éléments ; 1) le *droit de péage*, correspondant aux frais de construction et d'entretien de la voie ; et 2) le *prix du transport proprement dit*, qui doit couvrir les frais d'achat et d'entretien du matériel roulant et les autres dépenses d'exploitation. Les oscillations entre ces deux limites dépendent du régime de concurrence ou de monopole, et des rapports de l'offre et de la demande.

Les facteurs qui font varier les prix du transport sont le mode de traction, la nature et le profil de la voie, l'intensité du trafic, la nature, la valeur et l'usage de la marchandise, la longueur du trajet à effectuer, l'étendue de la responsabilité du voiturier. La distance agit, avec cette réserve que l'importance de ce facteur diminue proportionnellement à la longueur du parcours ; s'il en était autrement, d'ailleurs, la vente à très grande distance deviendrait impossible. La valeur influe en ce sens que plus le prix de la marchandise est élevé, plus elle peut supporter un transport cher. En ce qui concerne l'usage de la marchandise, par exemple, la houille destinée à la consommation domestique pourra supporter des frais plus élevés que la houille employée par l'industrie ; mais si, dans une même ville, on emploie les deux sortes, la première bénéficiera de la réduction exigée par la seconde, de même que, sur un marché, le prix de vente d'une marchandise tend à s'établir autour du prix de revient le moins élevé[1].

1. En France, le prix du transport est majoré par deux *impôts*, perçus au profit de l'État par les soins des Compagnies. Le premier est l'impôt sur le prix des places des voyageurs et sur le transport des finances, des chiens et des excédents de bagages, qui ajoute 25 0/0 à la taxe totale prélevée par les Compagnies, péage compris ; le taux n'est que de 10 0/0 sur les chemins de fer d'intérêt local et les tramways. Le second impôt est le timbre des lettres de voiture, de 35 centimes pour la petite et la grande vitesse ; il est réduit à 20 centimes pour les colis postaux supérieurs à 5 kilogr. et à 15 centimes pour les bulletins de bagages. La loi du 29 juin 1918 prévoit, en outre, une taxation uniforme sur les transports de marchandises en P. V. et en G. V. qui est de 10 0/0 sur les quatre premières séries du Tarif général et de 5 0/0 sur les deux dernières séries

3. **L'établissement des tarifs.** — *L'initiative des tarifs* appartient aux Compagnies de chemin de fer, excepté pour les tarifs dits exceptionnels, comportant des surtaxes pour certains transports (colis encombrants, matières dangereuses, etc.), et pour les tarifs des frais accessoires, de factage et de camionnage, établis par la collaboration de l'État et des Compagnies. D'autre part, les principes suivants doivent être observés : *a*) les propositions de taxes sont limitées par le cahier des charges; *b*) l'égalité doit être absolue entre tous les expéditeurs; *c*) les relèvements de taxes ne peuvent s'opérer qu'après un délai minimum déterminé, — un an, en principe, pour les marchandises, trois mois seulement pour les voyageurs et pour les tarifs dits d'exportation, — alors que les Compagnies peuvent prendre à tout moment l'initiative d'une réduction de taxe.

Si les Compagnies ont l'initiative des tarifs, elles n'en ont pas la libre disposition; il faut que leurs propositions soient homologuées par l'Administration, sans aucune exception. Le *droit d'homologation* appartient aux préfets pour les chemins de fer d'intérêt local, s'étendant sur un seul département, et au Ministre des Travaux publics pour les autres lignes. Les propositions de taxes sont communiquées au public par voie d'affiches ou de livrets, puis transmises au *Comité consultatif des chemins de fer*, qui les étudie et transmet son avis au Ministre[1].

L'homologation prononcée, le tarif est rendu exécutoire et publié par un affichage permanent dans les gares et stations, par l'inscription dans les livrets déposés dans les gares, par la publication dans le *Journal officiel* (du lundi, depuis 1893) et dans le *Livret*

1. L'affichage des propositions de tarifs est obligatoire et aucune taxe nouvelle ne peut être perçue si, avant d'être homologuée, elle n'a pas été soumise à cette formalité. Les réclamations peuvent être adressées soit aux Chambres de Commerce, soit au Directeur du contrôle commercial des chemins de fer, au Ministère des Travaux publics.

Chaix, bien que ce recueil n'ait aucun caractère officiel et ne lie pas les Compagnies. Le nouveau tarif est appliqué quinze jours ou un mois (tarifs communs) après son homologation, à moins qu'il l'ait été avant par autorisation spéciale du Ministre[1].

4. **Le calcul des taxes.** — Le calcul des taxes se fait soit par tête, soit par pièce, soit plus généralement au poids, à la tonne divisée en centièmes. On distingue deux systèmes de taxation : 1) les *barèmes*, au moyen desquels on peut calculer, d'après la distance, le prix entre deux gares quelconques ; 2) les *prix fermes*, applicables entre certaines gares seulement.

Le premier système est le plus simple ; mais, s'il était rigoureusement proportionnel, il aurait l'inconvénient d'aboutir à des taxes prohibitives pour les longs parcours, alors que le prix de revient par kilomètre va au contraire en se réduisant. Pour éviter cet inconvénient, on adopte des tarifs dans lesquels la taxe par kilomètre, que l'on appelle la *base*, va en décroissant quand la distance augmente. Dans certains intervalles, la taxe reste fixe et cesse de varier avec la distance ; de là, le nom de *barèmes à paliers*. Cette anomalie est supprimée par l'emploi des barèmes belges, dans lesquels on continue d'appliquer la taxe primitive aux premiers kilomètres, tout en appliquant des prix de plus en plus réduits aux kilomètres parcourus en sus des premiers. Dans les tarifs français, toute distance inférieure à 6 kilomètres est comptée pour ce chiffre. Au delà, on taxe de kilomètre en kilomètre, chaque kilomètre entamé étant compté comme parcouru en entier. Dans quelques cas, les tarifs stipulent un minimum de taxe, pour 200 kilomètres par exemple, ou indiquent que les prix se calculeront de 5 en 5, de 10

1. Le tarif dûment homologué et publié est présumé être connu de tous et a force de loi ; le public est censé le connaître et la Compagnie n'est pas responsable des renseignements erronés fournis par ses agents. Le tarif doit être interprété littéralement et n'est pas susceptible de dérogation.

en 10 kilomètres. Presque tous les tarifs de la petite vitesse sont du système belge.

Certains parcours ne figurent jamais dans le calcul des taxes pour leur longueur réelle, on dit alors qu'il y a une *distance d'application* ou *distance à compter*, distance fictive qu'il importe de ne pas confondre avec la distance réelle. Ces distances d'application peuvent être supérieures, — pour couvrir des frais élevés d'établissement, dans les lignes de montagne, — mais sont plus généralement inférieures aux distances réelles, dans le but de soutenir la concurrence avec des entreprises rivales, comme la navigation, ou pour attirer le trafic sur une ligne déterminée.

On appelle *prix fermes*, *prix faits*, *prix à stations dénommées*, *prix exceptionnels* ou *prix de gare en gare*, un prix inférieur à celui qui résulterait de l'application du barème général, établi pour le transport d'une marchandise entre deux gares dénommées. Les prix fermes ont pour but soit de retenir un trafic qui peut emprunter une autre voie, soit de faciliter aux produits d'une région l'accès d'un marché disputé par des concurrents, soit, enfin, de développer l'agriculture et l'industrie en rendant possible le transport des marchandises qui ne pourraient pas supporter le prix des barèmes.

Depuis 1864, le bénéfice des prix fermes est étendu à toutes les marchandises qui n'effectuent qu'une partie du trajet compris entre les stations dénommées (*clause des stations non dénommées*), si tel est l'intérêt de l'expéditeur et à sa demande, et cela seulement pour les stations situées sur l'itinéraire le plus court entre les deux gares extrêmes.

Quant aux gares situées au delà des points terminus, elles peuvent bénéficier du prix ferme au moyen de la *soudure*, en appliquant sur l'ensemble du parcours la taxe la plus réduite obtenue en y englobant le prix ferme compris. La soudure est de droit commun sur tous les réseaux, en petite vitesse, et même sur les

parcours qui empruntent plusieurs Compagnies, ses conditions sont indiquées dans le tarif spécial P. V. nº 29.

Les prix fermes sont encore assez nombreux, mais on n'en propose plus de nouveaux, et ils disparaissent au fur et à mesure qu'on leur substitue des barèmes aussi avantageux et d'un emploi plus étendu. La facilité et l'avantage que donne l'emploi de la soudure et de la clause des stations intermédiaires non dénommées ne vont pas sans compliquer le calcul des taxes. L'expéditeur devra examiner si la gare de départ ne se trouve pas sur l'itinéraire bénéficiant du tarif le plus réduit (barème ou prix ferme), et, dans le cas contraire, quel est le trajet le plus court pour conduire la marchandise à la rencontre de cet itinéraire[1].

5. **Différentes catégories de tarifs.** — A) ***Tarif légal.*** — Le tarif légal, tarif maximum ou tarif plein, est déterminé par le cahier des charges des Compagnies et forme une limite extrême qui ne doit pas être dépassée.

B) ***Tarifs généraux.*** — Les tarifs d'application se subdivisent en tarifs généraux et tarifs spéciaux. Les tarifs généraux accordent au public tous les avantages contenus dans le cahier des charges; ils s'appliquent automatiquement si l'expéditeur ne réclame pas l'application d'un tarif spécial; ce sont les tarifs de droit commun; ils comportent en général une réduction de prix sur le tarif légal.

C) ***Conditions d'application des Tarifs généraux.*** — *a) Classification des marchandises.* En *grande vitesse*, les marchandises et les articles de messagerie sont taxés

1. La diversité des réseaux contribue à compliquer la tarification, déjà complexe par elle-même. Ces complications produisent fréquemment des erreurs de calcul. Aussi, des agences spéciales, dites *agences de détaxe*, se chargent de vérifier pour les commerçants les récépissés qui leur ont été délivrés et de leur signaler les erreurs à leur préjudice qu'elles découvrent. Ce service est fait gratuitement moyennant la retenue de la moitié des sommes ainsi recouvrées. Les Compagnies font, d'ailleurs, opérer une vérification analogue. Toutes les actions auxquelles le contrat de transport peut donner lieu, et notamment les réclamations de détaxes, sont prescrites dans un délai de cinq ans (loi du 11 avril 1888).

sans distinction de nature, — en tant qu'ils ne contiennent pas de numéraire, valeurs ou objets d'art pour lesquels il existe un tarif *ad valorem*, — d'après les trois barèmes fixés par l'arrêté ministériel du 24 mars 1898. Les taxes par tonne et par kilomètre, qui sont les mêmes pour tous les réseaux, vont, suivant la distance, de 35 à 25 centimes pour les expéditions ne dépassant pas 40 kilogrammes, et de 32 à 14 centimes pour les expéditions d'un poids supérieur à 40 kilogrammes. Les taxes pour les animaux en cage et les denrées alimentaires sont réduites, suivant la distance, de 24 à 10 centimes et demi pour les expéditions d'un poids supérieur à 40 kilogrammes. Les expéditions dont le poids ne dépasse pas 40 kilogrammes et les articles taxés à la valeur sont exempts de tout droit de manutention. Le minimum de poids taxé est 5 kilogrammes et le minimum de la perception est fixé à 40 centimes par expédition.

Un tarif général, commun aux grands réseaux, a été établi pour les articles de messageries, denrées et marchandises, expédiées en grande vitesse. Les taxes sont les mêmes que celles indiquées plus haut. Les prix sont établis par l'itinéraire le plus court et les délais calculés d'après cet itinéraire.

2. En *petite vitesse*, les marchandises sont réparties suivant une classification uniforme pour toutes les Compagnies, en six séries, correspondant à six barèmes différentiels, variables suivant les réseaux. Pour chaque série, la taxe est proportionnelle à la distance parcourue; elle est calculée soit sur la distance réelle, soit sur la distance à compter, fixée pour certaines expéditions dans le tableau général des distances. Les prix ne sont applicables qu'aux colis pesant isolément plus de 40 kilogrammes. Pour ce poids et au-dessous, la taxe uniforme est de 25 centimes par tonne kilométrique. Lorsqu'un colis contient des marchandises de séries différentes, ces marchandises doivent être détaillées avec leurs poids respectifs, autrement l'expé-

dition serait taxée d'après le prix de la série la plus élevée. La perception des prix est effectuée par fraction indivisible de 10 kilogrammes, et le minimum de perception est fixé à 40 centimes par expédition, frais de chargement, de déchargement et de gare compris.

b) ***Surtaxes et frais accessoires.*** — Les *surtaxes* frappent : 1) le transport des masses indivisibles dont le poids excède un certain chiffre, par une majoration de 50 ou 100 0/0, suivant les poids et les tarifs; 2) le transport d'objets excédant les dimensions réglementaires; 3) les paquets ou colis pesant isolément 40 kilogrammes et moins, majoration que l'on peut éviter par le groupage; 4) les marchandises encombrantes à faible densité, moins de 200 kilogrammes au mètre cube; 5) les matières inflammables ou explosibles; 6) l'or, l'argent, le platine, les bijoux, pierres précieuses, objets d'art, dentelles.

On entend par *frais accessoires* les frais d'enregistrement, de chargement, de déchargement, de gare, de magasinage, etc. Un droit fixe de 15 centimes est perçu pour l'enregistrement des marchandises, en plus du droit de timbre du récépissé.

c) ***Emballage, pesage et chargement.*** — L'*emballage* doit être en bon état et conforme aux usages du commerce. S'il est défectueux ou présente des traces de détérioration, la Compagnie peut, en vue des réclamations possibles du destinataire, exiger que l'expéditeur constate la chose par une déclaration écrite. La défectuosité de l'emballage peut constituer le vice propre dont les Compagnies ne sont pas responsables.

Les Compagnies sont tenues de délivrer à l'expéditeur un *récépissé* indiquant le poids des marchandises; celui-ci a même le droit d'exiger un pesage immédiat. En cas de contestation, à l'arrivée, par exemple, un pesage supplémentaire peut être demandé, dont la taxe n'est pas exigible s'il révèle une erreur commise au préjudice de l'expéditeur ou du destinataire.

La *fourniture de wagons* doit faire l'objet d'une

demande à la gare, et la réponse doit intervenir dans la journée qui suit, en indiquant le jour et l'heure où les wagons seront mis à disposition, mais la Compagnie n'est liée que par le délai global de parcours, ayant comme point de départ le lendemain du jour de réception de la demande de fourniture. L'inscription de ces demandes devrait être faite dans un registre spécial, déposé dans les gares, mais ce registre n'existe pas partout.

Liée quant à la date de la fourniture et quant au nombre des wagons, la Compagnie a toute latitude en ce qui concerne le type de ces derniers qu'elle choisit à son gré, dans la mesure où le tarif spécial, qui serait réclamé, ne prescrit pas un type déterminé. Les wagons étant mis à la disposition de l'expéditeur, celui-ci doit les charger dans le courant de la journée où ils sont mis à sa disposition, s'il a reçu l'avis la veille avant six heures du soir. Si le chargement n'est pas effectué dans ce délai, la Compagnie perçoit une *taxe de stationnement* qui a été notablement relevée, en même temps que les droits de magasinage, par le décret du 15 janvier 1917.

La Cour de Cassation a jugé que le *bâchage* fait partie du chargement.

d) ***Délais d'expédition et de transport.*** — Les *délais d'expédition* sont les suivants : 1) en *grande vitesse*, par le premier train de voyageurs, à voitures de toutes classes, correspondant avec la destination des marchandises et partant trois heures après l'enregistrement des colis; toutefois, la mise en route peut être différée jusqu'au départ du premier train suivant l'itinéraire le plus court.

2) En *petite vitesse*, dans le jour qui suit la remise; les expéditions doivent avoir lieu dans l'ordre des inscriptions sur un registre spécial, sans tour de faveur; la priorité peut être exercée pour certaines marchandises : blé de semence, combustible, etc. Cette mesure est, d'ailleurs, privée de sanction par le

fait de l'*indivisibilité des délais* de transport, de telle sorte qu'il n'y a pas lieu à réclamation quand le délai total est respecté.

Les *délais de transport* sont fixés comme suit : 1) en *grande vitesse*, d'après l'horaire du train qui transporte les marchandises ; 2) en *petite vitesse*, à raison de vingt-quatre heures par fraction indivisible de 125 kilomètres, sans compter les excédents de distance inférieurs ou égaux à 25 kilomètres. Sur quelques lignes et pour certaines catégories de marchandises, le délai est porté à vingt-quatre heures par fraction indivisible de 200 kilomètres ; cette mesure tend à s'étendre de plus en plus, sur la réclamation des intéressés.

Pour les transmissions de réseau à réseau, les délais sont : 1) en grande vitesse, de trois ou six heures, suivant qu'il y a gare commune ou gare distincte ; 2) en petite vitesse, de un jour à chaque point de transit si la gare est commune, et de deux jours si les gares sont distinctes. En petite vitesse, la marchandise est mise à la disposition du destinataire le jour qui suit celui de l'arrivée effective en gare. Les délais de camionnage s'ajoutent aux précédents pour les marchandises livrables à domicile.

e) ***Itinéraire***. — L'expéditeur est maître de l'itinéraire et la Compagnie est tenue de se conformer à ses instructions quelles qu'elles soient. Pour les tarifs généraux et à défaut d'indication, la Compagnie est obligée de faire suivre aux marchandises la voie la plus économique, c'est-à-dire la plus courte kilométriquement (*itinéraire légal*), et cela en tenant compte non seulement des lignes de la Compagnie, mais aussi de celles des réseaux concurrents.

En cours de route, la Compagnie est tenue de « veiller à la conservation de la marchandise », et elle doit assurer cette conservation « par tous les moyens en son pouvoir », sinon elle engage sa responsabilité.

f) ***Les clauses du transport. La lettre de voiture***. — L'expéditeur doit fournir une *déclaration d'expédition*

renfermant six *mentions obligatoires* : 1) la date et la signature; 2) les noms et adresses de l'expéditeur et du destinataire; 3) le nombre, le poids et la nature des colis à expédier, leurs numéros, marques et adresses; la Compagnie a le droit de procéder au pesage, au comptage et à la vérification des colis qui lui sont présentés; l'ouverture du colis doit avoir lieu, le cas échéant, en présence de l'expéditeur; 4) la mention à domicile ou en gare; 5) la mention en port dû ou en port payé; 6) l'indication petite vitesse ou grande vitesse, qui est marquée par la différence entre les formulaires employés. Le cahier des charges prévoit même une troisième *vitesse intermédiaire*, une sorte de grande vitesse avec délais allongés. Cette vitesse moyenne n'a jamais été appliquée, mais elle est remplacée par des *tarifs dits par trains désignés*, annoncés par voie d'affiches et dont la nomenclature est consignée dans un cahier spécial, mis par les gares à la disposition des expéditeurs. Ces tarifs sont appliqués principalement aux produits agricoles; un arrêté ministériel du 17 avril 1908 les a assimilés à ceux de grande vitesse.

Pour les objets précieux, taxés *ad valorem*, l'expéditeur doit indiquer la valeur.

La déclaration d'expédition comporte encore : 7) l'indication des pièces jointes, concernant les objets soumis à des droits indirects (contributions indirectes ou douanes); 8) la somme à faire suivre, soit à titre de débours, soit à titre de remboursement. On entend par *débours* ou *déboursés* les frais qui ont été faits antérieurement par un précédent voiturier ou commissionnaire, à l'occasion de la marchandise qu'il s'agit d'expédier. Le *remboursement* est une somme que la Compagnie doit exiger du destinataire pour la remettre à une troisième personne; pratiquement, c'est le prix ou une partie du prix de la marchandise vendue dont le recouvrement est confié au voiturier pour le compte de l'expéditeur. La transmission du débours est obliga-

toire pour les Compagnies et ce service est gratuit. Celle du remboursement est facultative si les tarifs n'en imposent pas l'obligation, mais elle est devenue la règle pratiquement; le retour des fonds est taxé à 0 f. 00252 par 1 000 francs et par kilomètre pour le retour des fonds à l'expéditeur, à la charge de celui-ci ou du destinataire, suivant l'indication énoncée.

D'autres mentions sont *facultatives* : 9) l'itinéraire à suivre, dont la fixation est un droit pour l'expéditeur et une obligation pour la Compagnie à s'y conformer; 10) l'indication du tarif à appliquer, si l'expéditeur veut bénéficier d'un tarif spécial qui n'est applicable que sur la demande de l'expéditeur par une des mentions : tarif spécial, tarif réduit, tarif le plus réduit; 11) la demande de comptage est faite par l'expéditeur, et mention du nombre est faite sur le récépissé. Le *comptage* n'est pas obligatoire pour la Compagnie dans le cas de marchandises en vrac, ou de marchandises chargées par l'expéditeur et que l'on ne peut compter de l'extérieur du wagon. Le comptage est gratuit si le nombre des pièces ne dépasse pas 20 par tonne; en cas contraire, il est perçu une taxe de 25 centimes pour 20 colis, avec minimum de 1 f. 50 et maximum de 4 f. 50 par wagon complet.

Le transporteur doit délivrer à l'expéditeur une *lettre de voiture* ou un *récépissé*, pièce essentielle du contrat de transport qui doit être établie clairement, lisiblement et renfermer toutes les indications exigées par les règlements. La lettre de voiture est seule prévue par le Code de commerce, mais son usage a disparu dans les transports par chemin de fer, et le récépissé seul subsiste, portant l'application du droit de timbre. Ces deux titres permettent à l'expéditeur de disposer de la marchandise en cours de route et peuvent être utilisés par celui-ci pour substituer un destinataire nouveau au destinataire primitif. La lettre de voiture n'a pas de valeur circulatoire en matière de transport par chemin de fer.

g) ***Déchargement et livraison.*** — La Compagnie doit remettre au destinataire le duplicata du récépissé qui a accompagné la marchandise, contre émargement sur le registre de la Compagnie en lui donnant décharge.

Si la marchandise est expédiée « en gare », le destinataire a le droit d'en faire opérer la livraison à domicile ; de même que si la marchandise est expédiée « à domicile », le destinataire a le droit d'en prendre livraison en gare ; enfin, si la déclaration ne porte pas de mention, la marchandise est transportée à domicile (en G. V.) ou livrable en gare (en P. V.).

Dans les villes de plus de 5 000 habitants, desservies par une gare située à moins de 5 kilomètres, les Compagnies sont tenues d'assurer, à l'arrivée, le *factage* (G. V.) et le *camionnage* (P. V.) des marchandises au domicile des destinataires, soit par elles-mêmes, soit par un intermédiaire dont elles répondent. Mais le factage et le camionnage au départ ne sont pas obligatoires pour les Compagnies, bien qu'elles s'en chargent habituellement. L'emploi de ces services, tant au départ qu'à l'arrivée, est toujours facultatif pour le public. Les délais de camionnage sont indépendants des délais de transport et s'ajoutent aux délais accordés pour la livraison en gare. Dans les grands centres, il existe, en outre, des *bureaux de ville* où la marchandise peut être déposée pour être ensuite dirigée sur la gare par les soins de la Compagnie ; ce sont des « annexes » de la gare.

Les *délais de livraison* sont les suivants : 1) pour les marchandises livrables en gare : en grande vitesse, deux heures après l'arrivée du train qui transporte la marchandise ou deux heures après l'ouverture de la gare si les colis sont arrivés de nuit ; en petite vitesse, dans le jour qui suit l'arrivée effective de la marchandise ; 2) pour les livraisons à domicile, il y a, en outre, des délais supplémentaires, fixés par l'administration, variables avec les Compagnies et les localités, ayant pour point de départ l'heure effective de l'arrivée du train

En vue d'éviter l'encombrement des gares par les *marchandises « en souffrance »*, trois catégories de mesures sont prévues par les règlements : 1) le *camionnage d'office*, depuis 1902, pour toute marchandise qui ne serait pas enlevée dans un délai de quarante-huit heures, à dater du moment fixé réglementairement pour son enlèvement ; 2) la perception de *droits de magasinage et de stationnement*, pour les marchandises livrables en gare, avec une majoration d'après la durée du séjour, comptée par 100 kilogrammes ou par wagon, mais qui ne peut être perçue que si l'avis de souffrance indique le jour où elle commencera ; 3) la *procédure de l'art. 106* du Code de commerce, qui aboutit à la mise en vente des marchandises par décision du président du Tribunal de Commerce ou du Juge de paix.

Les droits de magasinage et de stationnement ne peuvent être perçus qu'après envoi par la Compagnie d'un *avis d'arrivée*, et ils sont applicables dès le moment où l'avis est parti, et non pas celui où il est parvenu au destinataire. L'avis d'arrivée est facultatif pour les Compagnies, mais elles l'envoient pour faire courir les délais de magasinage ou leur donner droit au camionnage d'office : d'un autre côté, il les oblige à mettre les marchandises à la disposition du destinataire au plus tard le lendemain de l'envoi d'avis. Le public réclame vainement qu'il devienne obligatoire pour les Compagnies.

L'*avis de déchargement* n'a pas non plus un caractère obligatoire. Sur la demande de l'expéditeur et moyennant 25 centimes, la Compagnie est tenue de lui adresser un *avis de livraison;* de même que, moyennant 15 centimes, elle est tenue de l'aviser de la souffrance de son envoi dans le délai de vingt-quatre heures qui suit la constatation du fait matériel qui s'oppose à la livraison.

h) ***Responsabilité des Compagnies en cas de pertes, avarie ou retard.*** — Trois causes mettent en jeu la responsabilité des Compagnies : la perte totale ou partielle des marchandises, les avaries résultant de détériora-

tions partielles, et le retard ou dépassement des délais assignés à la livraison.

Les Compagnies sont *exonérées* de la responsabilité soit par *force majeure et cas fortuit*, soit par *vice propre de la chose*, soit du *fait de l'expéditeur ou du destinataire*[1]. Il n'y a cas fortuit et force majeure que si l'accident, arrivant à l'improviste, ne peut être imputé ni à la négligence, ni à l'imprudence, ni à la faute, et qu'il n'a pu être ni prévu ni empêché. Le vol ordinaire n'est pas un cas de force majeure, le vol à main armée en est un.

Les actions pour avaries, perte, retard, auxquelles peut donner lieu contre le voiturier le contrat de transport, sont prescrites dans le délai d'un an.

Pour faire constater le *retard*, le destinataire doit se présenter à la gare lorsque les délais sont expirés et demander à prendre livraison de la marchandise; si elle ne peut lui être remise, il doit faire constater sa présence et en réclamer acte à la gare. Le retard ne peut par lui-même et à lui seul donner ouverture à l'allocation de dommages-intérêts; il faut pour cela trois conditions : que le retard soit imputable au voiturier, que celui-ci ait été mis en demeure, et que le réclamant ait subi un préjudice.

En ce qui concerne les *avaries*, le destinataire doit s'assurer du bon état de la marchandise avant d'en

1. D'après M. L. Josserand, ou bien le *cas fortuit* et la *force majeure* correspondent aux mêmes faits et l'un des deux termes est inutile, ou bien le cas fortuit vise spécialement les conditions de l'exploitation et réduit à tort la responsabilité du transporteur.

Appartiennent aux cas de force majeure : la tempête, l'inondation, la trombe d'eau, les intempéries excessives, l'état de guerre, l'invasion, le pillage, le brigandage, la révolution, le fait du prince (l'ordre de l'autorité); *ne sont point considérés comme cas de force majeure :* l'incendie, les avaries de matériel, les déraillements, l'insuffisance du personnel; enfin, *sont réputés cas douteux :* l'encombrement et la grève, cette dernière pouvant être considérée comme cas de force majeure si elle est générale, soudaine, inévitable, et d'un caractère extraprofessionnel.

Il y a *vice propre* lorsque l'avarie provient d'un défaut de la marchandise ou d'une cause tenant à sa nature même, sans qu'il y ait aucune faute à reprocher à la Compagnie.

Le *dommage-intérêt* peut être de nature *compensatoire* s'il s'agit de perte ou d'avarie, ou de nature *moratoire* en cas de retard.

prendre livraison ou d'en donner décharge sur le livre ou sur le bordereau du voiturier[1] et d'y inscrire ses réserves, le cas échéant, en les confirmant par lettre recommandée. La loi de 1888 accorde un délai de trois jours, non compris les jours fériés, pour constater les avaries et pour notifier la réclamation motivée, par acte extrajudiciaire ou par lettre recommandée; mais, si les réserves n'ont pas été faites à la livraison, le destinataire doit en plus faire la preuve que les avaries sont bien le fait du chemin de fer.

Les Compagnies ont fixé une tolérance de poids pour les *déchets de route*, qui constituent un véritable cas particulier de vice propre, attribuable *a priori* à certaines sortes de marchandises pour coulage, dessiccation ou évaporation.

D'après la *Convention de Berne*, l'indemnité pour *perte* ou *avarie* est calculée d'après le prix courant des marchandises au lieu et à l'époque où elles ont été acceptées au transport. S'il s'agit d'un *retard* et selon sa durée, l'indemnité porte sur une diminution du port, variant de 1/10 à 5/10 de son montant sans que l'intéressé ait à justifier un dommage; elle peut aller au maximum jusqu'à remise entière du port à condition de prouver un préjudice au moins égal; enfin, moyennant une taxe supplémentaire, l'expéditeur peut s'assurer contre un dommage menaçant toute la perte en faisant dans la lettre de voiture une *déclaration d'intérêt*.

La stipulation de *non-responsabilité*, appliquée dans les tarifs spéciaux, a été supprimée par la loi Rabier du 17 mars 1905. La preuve reste à la charge de la Compagnie et c'est à elle de prouver le fait précis et déterminé, provenant de la force majeure, du cas fortuit ou du vice propre de la chose et de nature à dégager sa responsabilité.

D) *Tarifs spéciaux*. — Les *tarifs spéciaux*, *tarifs condi-*

1. La jurisprudence constante a reconnu au destinataire le droit absolu d'exiger la vérification des colis avant d'en prendre livraison ou même avant d'acquitter le prix du transport.

tionnels, *tarifs réduits*, comportent, en compensation d'une réduction de prix sur les tarifs généraux, l'acceptation de conditions spéciales en faveur du transporteur. La correspondance entre les différents tarifs spéciaux s'établit comme suit :

De 1 à 28 : tarifs *intérieurs* à chaque réseau;
100 à 128 : tarifs *communs* à plusieurs réseaux;
200 à 228 : tarifs *communs* avec les chemins de fer étrangers et les Compagnies de navigation;
300 à 328 : tarifs d'*exportation* et de *transit* communs entre chemins de fer français;
400 à 428 : tarifs d'*exportation* et *de transit* communs avec les chemins de fer étrangers et les Compagnies de navigation.

Chaque tarif de 1 à 28 est consacré à un groupe de marchandises similaires (céréales, boissons, etc.). Le tarif 29 renferme différentes réglementations concernant les masses indivisibles et objets de dimensions exceptionnelles, les embranchements particuliers, les conditions de soudure des tarifs, les opérations en douane, etc.

Les tarifs spéciaux sont soumis à un certain nombre de *conditions générales* et chaque tarif comporte lui-même des *conditions particulières* d'application. C'est à ces dernières que l'expéditeur doit d'abord se référer; il se reportera ensuite aux conditions générales de ces tarifs et, pour tout ce qui n'y serait pas solutionné, aux conditions générales des tarifs généraux. Les tarifs spéciaux constituent le régime appliqué à la majeure partie des transports; l'application des tarifs généraux est devenue exceptionnelle.

Tout expéditeur qui veut bénéficier des tarifs spéciaux doit en faire la demande sur sa déclaration d'expédition, soit par l'indication du tarif à appliquer, soit par une des mentions : tarif spécial, tarif réduit, tarif le plus réduit. Les conditions des tarifs spéciaux sont indivisibles.

Les *dérogations au droit commun* des tarifs spéciaux portent :- 1) sur la *prolongation des délais de transport :* cinq jours au minimum, portée dans quelques cas

à huit, dix et même quinze jours, pour certaines marchandises de faible valeur et non exposées à la détérioration (pierres, bois, houille, etc.); 2) sur la *clause de chargement et de déchargement*, notamment pour les marchandises en vrac, qui doivent être opérés ou bien obligatoirement par l'expéditeur et le destinataire, ou bien facultativement; 3) sur l'*emploi de wagons* d'un type déterminé ou de wagons découverts; 4) sur l'*importance des expéditions*. Deux combinaisons sont offertes: *a*) la *clause du minimum d'expédition*, soit sur le poids, soit sur le nombre, et qui ne s'applique pas aux marchandises en vrac; *b*) la *clause de wagon complet*, en payant soit par wagon et par kilomètre, soit pour un tonnage minimum, variable avec les marchandises et plus élevé que pour le minimum d'expédition. Les Compagnies préfèrent la clause *b* comme assurant une meilleure utilisation du matériel; les expéditeurs préfèrent la clause *a*, qui ramène la condition de tonnage à des chiffres très bas (jusqu'à 100 kg.) ou permet de la porter à des chiffres très élevés (jusqu'à 300 tonnes pour des marchandises pondéreuses); l'excédent sur le minimum prévu continue à bénéficier de la réduction, ce qui n'est pas le cas pour la clause de wagon complet, à moins que cet excédent puisse être chargé sur le même wagon.

Pour compenser les facilités accordées aux gros expéditeurs, les Compagnies acceptent la combinaison du *groupage*, qui a pour avantages : 1) d'échapper à la surtaxe qui frappe les petits colis jusqu'à 40 kilogrammes inclus; 2) d'éviter de payer les excédents de poids compris entre deux dizaines; 3) d'arriver à bénéficier des clauses de minimum d'expédition ou de wagon complet.

Les objets les plus dissemblables peuvent être réunis; mais, si l'une des marchandises comporte des délais supplémentaires, ces délais sont appliqués à l'envoi tout entier, qui est taxé d'après le prix de la série la plus élevée, à moins que l'expéditeur ne justifie de la

nature et du poids de chaque marchandise transportée, chacune étant taxée séparément.

La réglementation diffère suivant la personnalité de l'expéditeur : 1) si c'est un *particulier,* les colis ne sont pas réunis obligatoirement sous une même enveloppe (*groupage à découvert*); un seul récépissé suffit et un seul droit de timbre est perçu; 2) si c'est un *intermédiaire professionnel* (entrepreneur de messageries ou commissionnaire de transport), le *groupage* doit avoir lieu *à couvert* et il faut autant de récépissés spéciaux qu'il y a de destinataires effectifs, prescription souvent éludée dans la pratique. Rentrent dans cette catégorie les *Commissionnaires-messagers* qui vont chercher les colis chez l'expéditeur, voyagent avec eux et les remettent aux destinataires; ils prélèvent une taxe moins élevée que celle des colis postaux et assurent une livraison plus rapide. Une réglementation spéciale les concernant figure au tarif grande vitesse, n° 3.

Les dérogations au droit commun des tarifs spéciaux portent encore : 3) sur le *retour des emballages vides*, ayant contenu des marchandises transportées, et qui sont acceptés soit gratuitement, soit moyennant un prix inférieur à la taxe normale.

L'article 62 du Cahier des charges oblige les Compagnies à supporter l'établissement des *embranchements particuliers* pour le service des mines et usines, à condition qu'il n'en résulte aucun frais pour elles. Les Compagnies sont obligées d'envoyer leur matériel sur ces embranchements.

Les propriétaires d'embranchements particuliers et même les autres expéditeurs peuvent être autorisés par les Compagnies à faire usage, s'ils le préfèrent, de *matériel leur appartenant*. Celles-ci ne sont pas tenues d'accepter dans leurs trains ce matériel étranger, mais l'Administration les a invitées, à diverses reprises, à donner à cet égard des facilités au public.

Les *tarifs spéciaux pour la grande vitesse* doivent être demandés de la même façon que ceux de petite vitesse.

Ils ne sont appliqués qu'autant qu'ils sont plus avantageux que les tarifs généraux.

E) *Tarifs d'exportation.* — Les prix des tarifs d'exportation sont appliqués immédiatement aux marchandises exportées directement : 1) par terre et consignées à une gare étrangère; 2) par mer et consignées soit à un point de l'étranger, de Corse ou des Colonies, soit dans l'un des ports désignés au tarif, soit à une Compagnie de navigation desservant les points précités, soit aux représentants du Ministère des Colonies.

Les prix sont appliqués par *voie de détaxe* dans tous les cas non spécifiés ci-dessus, sauf exception explicitement prévue au tarif. Pour les marchandises auxquelles les prix du tarif sont immédiatement appliqués, les Compagnies peuvent exiger toute justification utile de la destination de la marchandise.

Pour les marchandises auxquelles les prix du tarif ne sont pas applicables immédiatement, la *demande de détaxe* doit être formulée dans un délai de trois mois au plus, compté à partir du jour de l'arrivée de la marchandise au point frontière ou au port d'embarquement. Cette demande doit être accompagnée des pièces originales (récépissé, connaissement ou certificat de douane) constatant l'exportation. A défaut de justification suffisante dans le délai précité, la taxe du tarif ordinaire est maintenue.

Les prix des tarifs de transit, de même que les prix totaux inscrits dans les tarifs internationaux de transit, peuvent être appliqués comme prix d'exportation jusqu'à la frontière française, dans les conditions et sous les justifications exigées pour l'application des tarifs d'exportation aux marchandises à destination de l'étranger, de Corse ou des Colonies, et provenant soit d'une gare située sur l'itinéraire direct du prix appliqué ou spécialement désignée, soit d'une gare distante par rails de 50 kilomètres au plus de cet itinéraire direct.

L'expéditeur est tenu de joindre à la lettre de voiture les papiers qui sont nécessaires à l'accomplissement

des formalités de douane, avant la remise de la marchandise au destinataire. Ces formalités sont remplies en cours de route par le chemin de fer ou par un commissionnaire spécialement désigné sur la déclaration, à moins que l'emploi de cet intermédiaire ne soit interdit par le tarif ou par les conventions internationales en vigueur. L'expéditeur est responsable envers le chemin de fer de tous dommages qui pourraient résulter de l'absence, de l'insuffisance ou de l'irrégularité de ces pièces.

En ce qui concerne le trafic d'exportation ou de transit, tous les renseignements qui s'y rapportent sont contenus dans le *tarif spécial petite vitesse 30* de chacun des six réseaux et, si plusieurs réseaux y sont intéressés, dans les tarifs communs de la série 300 quand la taxation s'arrête à nos frontières, de la série 400 quand elle est combinée avec des entreprises de navigation.

Un décret du 26 avril 1862 prévoit que les tarifs d'exportation, communs ou non communs, peuvent être *mis en vigueur* dans les cinq jours qui suivent leur dépôt au Ministère des Travaux publics, si le Ministre n'a pas notifié son refus aux Compagnies. Le tarif entré en vigueur de cette façon ne peut être abrogé pendant un délai minimum de 3 mois.

Les *Tarifs communs entre chemins de fer et Compagnies de navigation maritime*, qui renseignent les expéditeurs sur le coût du transport total de la gare d'expédition au port destinataire, tendent à se multiplier. Ils sont pratiqués depuis longtemps en Belgique et en Allemagne, où ils favorisent l'exportation dans une large mesure. Les tarifs communs belges sont mis à la disposition du public sous forme de petites brochures donnant tous les renseignements nécessaires : réglementation, classification des marchandises, frais accessoires, tarifs, frets, assurances maritimes. En France, des tarifs communs sont en vigueur avec l'Algérie, les ports du Levant, le Sénégal et l'Amérique du Sud.

F) ***Transports internationaux***. — Les conditions des

transports internationaux, tant en grande vitesse qu'en petite vitesse, sont réglées par la *Convention de Berne* du 14 octobre 1890, conclue entre la France, l'Allemagne, l'Autriche-Hongrie, la Belgique, l'Italie, le Danemark, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Roumanie, la Russie, la Suède et la Suisse. Une 2e *Convention additionnelle* a été signée à Berne le 19 septembre 1906 et approuvée en France par la loi du 24 juillet 1907. Le texte de ces dispositions se trouve dans le *Recueil Chaix* petite vitesse.

Les transports internationaux sont soumis aux *conditions* des transports nationaux en tant qu'elles ne sont pas contraires à celles de la Convention de Berne. Il est prévu un formulaire spécial pour les lettres de voitures internationales qui doivent être rédigées en français ou en allemand. La réception de la marchandise et la date de la remise au transport sont certifiées par le chemin de fer sur un duplicata de la lettre de voiture qui lui est remis en même temps par l'expéditeur.

Les *délais d'expédition et de transport* ne peuvent pas dépasser les maxima suivants : *a*) en *grande vitesse*, délai d'expédition : un jour; délai de transport : un jour par fraction indivisible de 250 kilomètres; *b*) en *petite vitesse :* délai d'expédition : deux jours; délai de transport : deux jours par fraction indivisible de 250 kilomètres, calculés sur la distance totale entre le point de départ et le lieu de destination.

Un *Office central des transports internationaux par chemin de fer* a été créé par la Convention internationale du 14 octobre 1890 et ouvert à Berne le 1er janvier 1893. Le Bureau transmet les communications de chacun des États contractants aux administrations des autres États. Il recueille et publie les renseignements de toute nature qui intéressent le service des transports internationaux. Son *Bulletin mensuel*, rédigé en français et en allemand, reproduit, en outre, les actes officiels : conventions, lois, règlements, tarifs, etc., relatifs aux chemins de fer. Le Bureau prononce, à la demande des parties, des sen-

tences sur les litiges qui pourraient s'élever entre les chemins de fer; il facilite entre les diverses administrations les relations financières nécessitées par le service des transports internationaux et le recouvrement des créances restées en souffrance.

G) *Régime des colis postaux*. — Les colis postaux ont pris dans tous les pays un développement considérable. C'est en 1878 que le Congrès postal international, réuni à Paris, décidait l'organisation d'un service pour l'échange entre tous les pays des colis de moins de 3 kilogrammes. L'Administration des postes françaises n'étant pas outillée pour assurer ce service l'a transmis aux Compagnies de chemin de fer, qui l'effectuent depuis 1882. Le poids des colis postaux a été successivement porté, dans le service intérieur, à 5 kilogrammes en 1892 et à 10 kilogrammes en 1897. Le poids de 5 kilogrammes a été étendu au service international par le Congrès de Lisbonne de 1885, qui a supprimé la limitation des dimensions. En France, des colis postaux agricoles ont été institués par la loi de finances de 1909, avec poids maximum porté à 50 kilogrammes et payant par zones et par coupures de 10 kilogrammes. Ce mode d'expédition n'est applicable qu'aux produits dont la valeur ne dépasse pas 3 francs par kilogramme de poids brut.

Le transport des colis postaux doit être effectué dans les délais de la grande vitesse et par la voie la plus rapide. En cas d'avarie ou de perte totale, l'expéditeur a droit à une indemnité maximum de 15, 25 ou 40 francs, à moins que le colis n'ait été assuré jusqu'à la limite de 500 francs, moyennant une taxe supplémentaire de 10 centimes. L'expédition peut avoir lieu contre remboursement jusqu'à concurrence de cette même somme. L'affranchissement est obligatoire au départ. Il en est de même pour l'envoi de la lettre d'avis, à l'arrivée, pour les colis postaux livrables en gare; le destinataire ne peut même en dispenser par écrit le chemin de fer.

La taxe fixe des colis postaux est très avantageuse

pour les grandes distances; jusqu'à 238 kilomètres, il y a intérêt à se servir des tarifs généraux grande vitesse; au delà et surtout à partir de 1 000 kilomètres, le tarif des colis de 10 kilogrammes devient tellement meilleur marché qu'il engage le public à fractionner ses expéditions. La taxe par zones, déjà employée pour les nouveaux colis agricoles, est plus rationnelle.

Des projets de réformes visent la création de timbres-colis, usités dans beaucoup de pays pour l'affranchissement; l'indication de l'heure du dépôt sur le récépissé de l'expéditeur; enfin, le droit pour le destinataire de vérifier le contenu du colis avant la livraison, droit qui n'existe actuellement qu'au cas où l'emballage extérieur présente des traces d'avarie ou des indices de soustraction.

H) ***Les réformes à opérer***. — Elles intéressent l'exploitation technique et commerciale et les conditions et les prix des tarifs. Mais auparavant se pose une grave question de principe : la décision à prendre par l'État au sujet de la prorogation des concessions, de façon que les Compagnies, fixées à cet égard, puissent continuer de procéder aux améliorations nécessaires, plus impérieuses et plus urgentes que jamais au lendemain de la guerre, après le surmenage imposé au matériel et l'impossibilité de procéder aux réfections indispensables.

a) *Les réformes concernant l'exploitation* doivent porter : 1) sur la multiplication des voies de garage et des gares de triage, à laquelle on a déjà largement procédé pendant la guerre; 2) l'extension des embranchements particuliers, en améliorant les conditions faites aux industriels et en supprimant, notamment, les frais de location du matériel envoyé sur ces embranchements; 3) l'établissement de nouvelles jonctions entre les voies de fer et les voies d'eau; 4) l'emploi de « trains complets » et de locomotives plus puissantes pour former des convois plus lourds; 5) la spécialisation du matériel et le développement des wagons particuliers,

l'emploi de wagons de grande capacité à déchargement automatique, et la création de trois à quatre types standard de wagons, permettant la construction par fortes séries, et conduisant à une économie de temps et d'argent et à l'unification du matériel des différents réseaux; 6) une meilleure utilisation du matériel en faisant faire la « chasse » aux wagons sur les différents réseaux par des inspecteurs spéciaux. Toutes ces améliorations techniques permettraient de réduire sensiblement le prix de revient du transport.

L'exploitation pourrait être, en outre, *commercialisée* par une autre série de réformes qui avaient déjà été commencées avant la guerre. Les Compagnies s'étaient intéressées au perfectionnement de l'emballage des marchandises, de façon à rendre la manutention et le transport plus faciles; elles avaient envoyé des agents à l'étranger, au Maroc, en vue d'étudier les mesures à prendre pour faciliter les débouchés, et elles avaient publié d'instructives brochures. Il y aurait lieu de continuer dans cette voie par la création de bureaux de renseignements, — de concert avec nos Compagnies de navigation, — dans les principales villes étrangères pour drainer voyageurs et marchandises vers nos centres de tourisme, nos villes d'eaux et nos ports; d'autre part, en organisant pour l'étranger un service de groupement des expéditions partielles dans nos gares-frontières ou nos grands centres par wagons plombés; enfin, en généralisant dans les grandes villes le système d' « exploitation en étoile », déjà pratiqué à Paris par les Compagnies, et en utilisant les tramways urbains pour le camionnage des marchandises.

b) Toutes ces mesures techniques et commerciales sont d'autant plus nécessaires qu'elles sont appelées à compenser le relèvement des tarifs, déjà appliqué dans quelques pays avant la guerre, et motivé par la hausse générale des prix, l'application des nouvelles lois sociales et l'augmentation des salaires. En France, à la suite de l'abaissement des tarifs pour la grosse mar-

chandise, la houille notamment, en vue de faire concurrence aux voies fluviales, les Compagnies du Nord et de l'Est avaient vu augmenter leur tonnage beaucoup plus que leurs recettes [1].

La hausse de 25 0/0, prévue par la loi du 2 avril 1918, sur les tarifs des grands réseaux d'intérêt général et des deux Ceintures, à l'exception des colis postaux, doit être accompagnée de réformes qui, sans toucher au côté financier, donneront au commerce des facilités plus grandes. C'est ainsi qu'il y a lieu de généraliser sur toutes les lignes le délai de transport de la petite vitesse à raison de 24 heures par 200 kilomètres et de le porter à 24 heures par 300 kilomètres sur les plus importantes; de supprimer les délais de transmission de réseau à réseau; de remplacer le délai supplémentaire de cinq jours dans les tarifs spéciaux par une échelle graduée de un jour par 200 kilomètres ou fraction [2]; de multiplier et d'utiliser plus complètement les tarifs dits saisonniers; enfin, en matière de tarifs d'exportation, de simplifier les formalités nécessaires pour obtenir les détaxes et de mettre les prix en rapport avec ceux des chemins de fer concurrents [3].

1. Sur les parcours Saint-Étienne-Roanne et Saint-Étienne-Givors, qui ne sont pas concurrencés par la voie d'eau, la houille paie respectivement 5,94 centimes et 7,76 par tonne-kilomètre, tandis que sur le réseau du Nord la taxe s'abaisse à 2,70 centimes, en raison de cette même concurrence.

En 1909, l'Est, avec une augmentation de tonnage de 40 0/0, n'obtient qu'une augmentation de recettes de 6 0/0, et le Nord, avec une augmentation de tonnage de 9 0/0, a même constaté une légère diminution de recettes.

2. Une conception nouvelle, exposée par M. Josserand, veut, d'ailleurs, que les délais réglementaires ne constituent plus que des maxima relatifs, en ce sens que leur observation ne serait plus un préservatif assuré pour les Compagnies dont la responsabilité pourrait encore être engagée à l'occasion et en raison des circonstances de la cause; l'art. 49 du cahier des charges prévoit, en effet, que les Compagnies doivent effectuer les transports avec soin, exactitude et *célérité*.

3. Il y a lieu, en effet, d'atténuer des différences de tarifs semblables à celles que signalait en 1910 un de nos Conseillers du commerce extérieur, à propos du transport à Cologne des pommes de terre primeurs payant de Florence, pour 1 200 kilomètres, 41 fr. 56 la tonne, et de Cavaillon, pour 987 kilomètres, 94 fr. 50 la tonne.

CHAPITRE XV

LES TRANSPORTS PAR VOIE D'EAU

La voie d'eau est caractérisée par sa localisation limitée aux vallées et aux régions de plaines; c'est avant tout une solution régionale, destinée à servir les intérêts des expéditeurs ou destinataires qui sont établis à proximité. Toutefois, en multipliant les points de soudure avec la voie ferrée, elle peut faire bénéficier de son emploi un beaucoup plus grand nombre d'intéressés. Dans bien des cas, son utilisation se trouve liée à d'autres intérêts considérables dont il faut tenir compte et auxquels il faut souvent donner la priorité : les forces hydrauliques, les irrigations, le reboisement.

1. **Le régime des voies d'eau.** — En France, les voies fluviales sont classées au point de vue administratif en voies non navigables et en voies navigables et flottables. Les secondes ne sont pas toutes utilisées : 12 070 kilomètres sur un total de 16 694. Le réseau de navigation intérieure est presque en entier administré par l'État (11 815 kilomètres); une très petite fraction seulement est concédée (255 kilomètres). L'usage de la voie d'eau est gratuit, les péages, qui produisaient 4 millions et demi, ont été supprimés en 1880.

A la construction des canaux et à l'amélioration des rivières entièrement à la charge de l'État, on tend à

substituer, à juste titre, la participation des riverains intéressés à la constitution du capital nécessaire à l'exécution des travaux, en remplaçant la gratuité de l'usage par l'autorisation accordée aux exploitants de prélever des péages sur les voies nouvelles construites d'après cette méthode. Il y aurait lieu de même à modifier le mode de participation financière de l'État. Le système qui consiste à payer les travaux publics sur le budget ordinaire conduit à un gaspillage des capitaux, à une augmentation du coût des travaux et à une lenteur excessive dans la construction. Il serait beaucoup plus rationnel que l'État acquittât sa part soit au moyen d'un emprunt dont les annuités seulement seraient inscrites au budget, soit par une garantie d'intérêt, basée sur une concession de droits de péage, accordée aux Chambres de Commerce intéressées, soit à l'aide de ces deux moyens combinés.

Un décret du 23 septembre 1912 a créé un *Office national de la navigation* auprès du Ministère des Travaux publics, et qui a pour objet de centraliser et de porter à la connaissance du public les renseignements de toute nature concernant la navigation intérieure; de rechercher tous les moyens propres à développer la navigation ; de provoquer et, au besoin, de prendre toutes mesures tendant à améliorer l'exploitation des voies navigables.

2. **La réglementation du transport.** — De même que les transports sur routes, la navigation fluviale est soumise au régime de la libre concurrence. Elle ne donne guère lieu chez nous, — en dehors de la Compagnie Générale de Navigation H.P.L.M., — à l'organisation de services réguliers et à la création de grandes entreprises. La batellerie française, principalement sur les canaux, est constituée en grande majorité par de petites entreprises appartenant à des propriétaires qui n'ont qu'un seul bateau et le conduisent eux-mêmes.

L'affrètement se fait constamment de façon dispersée; l'expéditeur, ne pouvant s'adresser à une société qui

n'existe pas, avise un intermédiaire en relation avec les petits patrons bateliers et qui leur fait des offres d'affrètement, mais qui n'a pas les renseignements nécessaires pour établir un contrat. Depuis 1908, à la suite d'un accord entre les groupements constitués pour la défense de la batellerie et les Compagnies minières du Nord, une réglementation a été fixée, comportant une *Convention d'affrètement* et un *Règlement du rivage*. Par la première, le marinier s'engage à se rendre au rivage pour y prendre, à un prix déterminé, un chargement de poids convenu; le Règlement indique le lieu de chargement, le nom du bateau, la quantité de marchandise à transporter, il fixe le délai de chargement et les indemnités journalières des retards éventuels (surestaries), le mode de paiement du fret, la vérification du poids à l'arrivée et le règlement des manquants, etc. Il est à désirer que ces réglementations se généralisent; elles seront l'acheminement naturel vers la création d'un connaissement fluvial, qui contiendra toutes les clauses afférentes au contrat de transport.

Seule, la Compagnie Générale de Navigation H.P.L.M. a une organisation comparable à celle des Compagnies maritimes. A défaut de connaissement fluvial, elle fait usage d'une lettre de voiture et remet un récépissé à l'expéditeur. Aux termes de ce document, les marchandises sont assurées contre les risques de la navigation fluviale et, en cas de sinistre, le règlement s'établira suivant la valeur réelle, au point et au jour de départ, et sans dommages-intérêts pour retard dans la livraison ou perte de la marchandise. La Compagnie déclare formellement ne garantir aucun délai de transport. Elle n'est pas responsable des déchets ou avaries de route provenant soit d'un vice propre de la marchandise, soit de l'absence ou de l'insuffisance de l'emballage, soit de l'action de la température. Les marchandises doivent être enlevées dans les quarante-huit heures de l'avis de l'arrivée. Passé ce délai, elles séjour-

nent aux risques et périls des destinataires, ou bien elles donnent lieu à la perception de droits de magasinage.

3. **La nature du trafic.** — La navigation fluviale est surtout adaptée aux besoins de la grande industrie ou du commerce en gros; il en résulte que les transports par eau sont en majeure partie en provenance ou à destination des grandes villes ou des centres importants, miniers ou industriels, et des grands ports de mer. On constate, notamment, que les importations recherchent particulièrement la voie d'eau, surtout dans les ports d'estuaire, par suite des facilités de transbordement direct.

La première place dans le trafic par voie fluviale revient par ordre d'importance aux matériaux de construction, aux combustibles minéraux, aux produits agricoles et denrées alimentaires, aux bois, à la métallurgie, aux engrais et amendements, etc., c'est-à-dire aux produits lourds et encombrants, pour lesquels, en raison de leurs bas prix, il est plus nécessaire de bénéficier d'une réduction des prix de transport, et qui sont susceptibles d'être expédiés par gros tonnage [1]. Elle est particulièrement adaptée au transport de pièces de dimensions considérables. Mais, surtout en rivière et par bateau à vapeur, où des ports sont aménagés et où fonctionnent des services réguliers, la voie d'eau peut se prêter à des expéditions partielles et à des transports d'articles de messagerie et gagner parfois en rapidité de livraison sur le chemin de fer. D'ailleurs, les risques de transport sont moins grands par voie d'eau, au point de vue des heurts notamment, et il ne faut pas exagérer, d'autre part, l'altération de certaines marchandises, chargées en vrac, comme les combustibles minéraux, les céréales, altération que l'on peut éviter par un aménagement convenable du bateau. On a

1. Tandis que la moyenne des expéditions par eau est de 250 à 300 tonnes, celle des expéditions sur le réseau de l'Est n'est que de 3 à 4 tonnes, et elle s'élève seulement à 16 ou 17 tonnes pour les charbons sur le réseau du Nord.

remarqué, en particulier sur l'Elbe et le Rhin, que la valeur de la marchandise transportée par voie d'eau est en quelque sorte proportionnelle à la rapidité du transport.

4. **Le prix du transport.** — L'organisation morcelée de la batellerie fait que les prix de transport varient dans une large mesure d'une année à l'autre et même d'une saison à l'autre. Ces variations dépendent du mode de traction, du genre de vitesse, lente ou accélérée, du sens du courant sur les fleuves ou rivières, plus élevé à la remonte qu'à la descente, de la saison, en raison de la hauteur des eaux, de la nature des marchandises, de l'importance des chargements, de la possibilité d'un fret de retour; le prix est affecté par la concurrence des voies ferrées, partout où celle-ci peut s'exercer, et basé sur leurs tarifs; avant la guerre, il comportait une réduction de 10 à 40 0/0 sur ceux-ci; un minimum de 10 à 20 0/0, est nécessaire pour provoquer le détournement sur la voie d'eau.

La Compagnie Générale de Navigation H.P.L.M. a établi une classification des marchandises et un tarif de base, modifiable, d'ailleurs, suivant les circonstances et les expéditeurs. Elle établit des tarifs communs et directs avec les Compagnies maritimes et les Compagnies de chemins de fer, dans lesquels elle réduit le plus possible son fret fluvial. En France, avant la guerre, le fret normal sur les canaux en bon état du Nord et de l'Est, dans le sens du plus fort trafic et pour un long parcours, variait de 1,2 centime à 1,5, et dans le sens inverse, le fret de retour descendait à 0,7 ou 0,8. Sur la Seine, le fret normal était de 1,4 à la remonte et 1,0 à la descente. Sur le Rhône, par suite du monopole de la Compagnie H.P.L.M., — avant la création, en avril 1913, de la Compagnie Lyonnaise de navigation et de remorquage, — le fret ne descendait pas au-dessous de 2 centimes [1].

1. En Allemagne, dans des conditions naturelles plus favorables et avec une batellerie dont le tonnage moyen est plus élevé que chez nous,

L'établissement des prix de transport serait facilité par la création d'un organisme où viendraient se centraliser les offres et les demandes d'affrètements; on éviterait, en outre, d'énormes pertes de temps, passées en vaines recherches. Il avait été question, avant la guerre, de créer à Lille une institution de ce genre, du type de la *Schiffer's Börse* de Ruhrort. Cette Bourse des bateliers tient deux séances par jour, à onze heures et à cinq heures. On y affiche les hauteurs d'eau du Rhin, les prix de remorquage et les cours de fret réellement pratiqués à la précédente séance. Ces cours sont contrôlés, vérifiés et établis d'après l'examen des conventions d'affrètement par une commission d'affréteurs, renouvelée tous les huit jours, sur la désignation de la Chambre de Commerce de Duisburg. La Bourse ne s'occupe que des gros tonnages (800 à 2 000 t.); quant aux petites affaires, à la « poussière de navigation » (200 à 800 t.), elles se traitent « autour de la Bourse », le long de la Dammstrasse et dans les cafés avoisinants. Charleroi possédait aussi une Chambre d'affrètements. On a mieux senti, depuis la guerre, l'indispensable nécessité de cet organe de liaison : un Bureau d'affrètements a été créé à Rouen par les soins de l'Office national de la navigation, et des « bureaux spéciaux de transport par eau » ont été organisés dans plusieurs grands centres, et notamment à Paris. Ces institutions pourront constituer le noyau de futures bourses.

le fret s'abaisse fréquemment au-dessous d'un centime; sur le Danube et sur l'Elbe, il varie de 0,6 à 1,4; sur le Rhin, le fret s'abaisse jusqu'à 0,5 ou 0,6; il s'abaisse de janvier à mai, reprend en juin au moment de la crue du fleuve, puis reste stationnaire jusqu'en octobre pour s'élever jusqu'en décembre. Alors que le plus grand chaland en acier sur la Seine ne dépasse pas 1 500 tonnes, la plus grande unité de la flotte du Rhin atteint 3 500 tonnes.

En Russie, sur la Volga, le tonnage des unités est encore plus élevé; les plus grands chalands ont passé de 3 280 tonnes de charge, en 1884, à 9 830 tonnes, en 1912; le remorquage se fait en trains qui peuvent atteindre jusqu'à 16 000 tonnes; le fret est aussi plus bas au printemps qu'en automne et varie suivant les marchandises, allant de 0,1 centimes pour le naphte, 0,5 pour les céréales, à 0,7 pour le fer (moyenne 1901-1905).

5. **Les transports mixtes.** — En raison de leur localisation très limitée par les conditions géographiques, les voies d'eau ont besoin de se souder aux chemins de fer pour élargir leur zone de desserte. Ces raccordements sont conformes à l'intérêt général, comme ils le sont aussi aux deux modes de transport, en permettant à chacun d'augmenter son trafic. Les Compagnies de chemins de fer n'en jugeaient pas ainsi avant la guerre et considéraient cette liaison comme défavorable à leurs intérêts. Tout leur effort consistait à rendre les points de jonction inutilisables, soit par une mauvaise disposition des voies, par une absence d'outillage ou une application de taxes de manutention prohibitives. Sur les vingt-quatre ports du Rhône entre Lyon et Arles, cinq seulement étaient raccordés au chemin de fer.

La jonction peut s'opérer au moyen de deux catégories d'ouvrages, assez différents au point de vue administratif : le *port de raccordement* et la *gare d'eau*. Le premier est une dépendance directe et immédiate de la voie navigable elle-même ; il appartient au domaine public fluvial et est soumis aux règlements sur la police de la navigation. C'est un port public accessible à tous les bateaux ; il comporte d'abord l'établissement de voies de quai, pour le transbordement des marchandises, puis le raccordement de ces voies, par un embranchement spécial, avec le réseau ferré le plus voisin. La concession de ces différentes voies peut être faite à un particulier, à une Chambre de Commerce, à une ville ou à une Compagnie de chemin de fer. La gare d'eau, au contraire, qui consiste essentiellement en un bassin enclavé dans la gare du chemin de fer, constitue une dépendance directe et immédiate de ce dernier. Bien qu'elle soit en communication avec un cours d'eau navigable, elle ne fait pas partie du domaine public fluvial. Elle n'est accessible qu'aux bateaux ayant des opérations de transbordement à effectuer avec la voie ferrée.

La loi du 3 décembre 1908 étend aux propriétaires ou concessionnaires de magasins généraux ainsi qu'aux concessionnaires d'un outillage public et aux propriétaires d'un outillage privé, dûment autorisé sur les ports maritimes ou de navigation intérieure, le droit d'embranchement reconnu aux propriétaires de mines et d'usines sur les lignes de chemins de fer de diverses catégories. D'autre part, il est disposé que des décrets après enquête peuvent prescrire l'exécution des bassins et installations nécessaires pour assurer l'accès des bateaux dans les gares de chemin de fer. Ces dispositions favoriseront la jonction entre les deux modes de transport, d'autant plus efficacement qu'un régime plus libéral sera concédé à ces embranchements particuliers.

Les raccordements devenant plus nombreux entre les deux voies, la question se posera de l'établissement de tarifs combinés. L'étude devrait porter d'abord sur des cas d'espèce, c'est-à-dire sur des marchandises déterminées, sur certains ports et sur des réductions par voie de prix fermes, suivant la méthode par laquelle ont débuté les réductions des tarifs de chemins de fer.

6. Comparaison entre la voie de fer et la voie d'eau. — Le problème de la comparaison entre les deux modes de transport ne comporte que des solutions relatives à un pays, ou à une époque, ou à certaines marchandises; il doit tenir compte des conditions naturelles du régime hydrographique de chaque pays. La supériorité du chemin de fer s'affirme d'abord au point de vue de la vitesse et du temps de transport, sauf cas particuliers précisés plus haut et bien que les Compagnies bénéficient, en matière de tarifs spéciaux, de délais exagérés dont le commerce demande depuis longtemps la réduction. La réglementation très étroite de la durée du chargement et du déchargement exerce encore, à cet égard, une heureuse influence. Les chemins de fer possèdent ensuite un matériel de transport qui s'adapte très bien au fractionnement des

expéditions; si l'on ajoute à cela la diffusion des lignes, le grand nombre des stations desservies, on comprendra les avantages considérables qu'offre la voie ferrée à tous ces points de vue. D'autre part, des tarifs établis d'avance et les mêmes pour tous permettent au commerçant de calculer exactement ses frais de transport et d'en tenir compte dans l'établissement de son prix de revient.

En regard de ces avantages, l'infériorité de la batellerie est évidente. C'est d'abord sa lenteur, variable évidemment avec le mode de traction, mais généralement très accusée par rapport à la vitesse du chemin de fer [1]. C'est l'irrégularité du transport, inconvénient plus sérieux que la lenteur et provoqué par la tenue des eaux, les chômages, — dus aux glaces ou à l'entretien, — les encombrements, les modes primitifs de halage. C'est l'absence ou l'insuffisance de réglementation pour le chargement et le déchargement des marchandises, à laquelle vient s'ajouter le manque d'organisation de la batellerie, de telle sorte que l'utilisation insuffisante du matériel ne manque pas de produire une hausse du fret.

La comparaison des prix, bien que fort complexe, reste en faveur de la batellerie, même en tenant compte des moyennes que nous avons indiquées et en les rapprochant de celles de la petite vitesse sur les chemins de fer. Mais il est juste de tenir compte d'un certain nombre de facteurs qui tendent à augmenter le prix du transport fluvial. Les frets cités concernent généralement des bateaux complets, dont le tonnage varie du « berrichon » de 80 tonnes au grand pétrolier de la Volga de 9 000 tonnes; il faut les rapprocher du coût de trains complets. En second lieu, le prix intéressant est moins le prix kilométrique unitaire que le prix total de bout en bout, et presque toujours la voie navigable est plus

1. La distance parcourue par 24 heures est de 10 à 20 kilomètres sur les canaux français, de 70 kilomètres sur le Rhin (Anvers-Strasbourg), de 75 kilomètres sur la Volga (Astrakan-Rybinsk).

longue que le chemin de fer, parce que son tracé est bien plus dépendant des accidents de terrain et doit tourner des obstacles qui sont franchis par la voie ferrée[1]. — La rapidité qui réduit la charge d'intérêt de la marchandise pendant le transport, — et la régularité augmentent la qualité du service rendu au public. Les charges terminales, frais de chargement et de déchargement, sont plus élevées sur la voie fluviale, et, dans les transports mixtes, il y a lieu d'ajouter les frais de transbordement. Enfin, dans la comparaison des prix, il y a encore lieu de tenir compte de la longueur du parcours effectué, qui réduit le prix de revient du fret; or, la distance moyenne de transport est généralement plus faible par fer que par eau[2].

La voie fluviale est, par contre, extrêmement avantageuse pour les usines ou les entrepôts qui en sont riverains et qui n'ont pas à supporter les frais onéreux d'un embranchement particulier; elle offre la possibilité de prendre ou de livrer les marchandises à chaque point de tout son parcours. Elle est comme un « port continu ». Ainsi se forment ces rues d'usines, ces banlieues industrielles si fréquentes le long du Rhin, en face de Cologne, Dusseldorf, Mayence, et qui sont la meilleure justification du canal de Marseille au Rhône. La voie d'eau est non moins précieuse pour les ports maritimes en rivière, dans lesquels les allèges ou les gabares viennent recevoir les marchandises le long des navires. Enfin, elle n'est pas moins utile au point de vue de l'économie nationale comme voie concurrente, destinée à provoquer des abaissements de tarifs sur les chemins de fer, ainsi que nous l'avons fait remarquer plus haut, et à alléger le trafic dans les périodes de

1. L'allongement de parcours par la voie d'eau est de 26 0/0 pour Paris-Dijon, 25 0/0 Paris-Lyon et 78 0/0 Paris-Rouen.

2. En Russie, la moyenne est de 475 kilomètres par voie de fer contre 920 par voie d'eau; en Allemagne, 114 contre 290; en France, elle est sensiblement égale parce que le fret fluvial y descend moins bas et que les tarifs de chemins de fer ont des bases largement décroissantes avec la distance.

crise, si nous savons imposer les réformes qui lui permettront de donner son plein rendement. Notons, toutefois, que la navigation fluviale, mal adaptée aux « coups de collier », n'a pas l'élasticité du chemin de fer pour faire face aux brusques augmentations de trafic.

7. **Les réformes nécessaires.** — Pendant la guerre, le besoin a fait perfectionner l'organe et certaines réformes ont été amorcées. Bien que nos voies d'eau soient très inégalement réparties, ce qui tient, d'ailleurs, surtout au relief du sol, il faut poser en principe qu'il est préférable de perfectionner le système actuel et d'éviter la construction de nouvelles voies. Mais nous pouvons d'abord améliorer les voies existantes en achevant la régularisation du lit du Rhône et de la Loire, en augmentant sur certains canaux les dimensions exiguës des écluses et en supprimant le plus possible les variations de gabarits, qui ont nécessité des types de bateaux différents, de capacité très variable[1], obligeant à des transbordements inutiles, d'où perte de temps, allongement de la durée des transports, frais de manutention supplémentaires. Ce mauvais rendement du matériel peut être amélioré en supprimant le manque de cohésion entre la voie, le véhicule et le moteur. Au point de vue de la traction, il faudra remplacer le halage à col d'homme, encore fréquent sur certains canaux à dimensions réduites, par le halage par chevaux dont le prix de revient est moins élevé et dont la vitesse est double; substituer à ce dernier, dans des cas d'espèce où l'installation est possible, la traction mécanique, qui peut donner une vitesse maximum de 4 kilomètres à l'heure; augmenter, en rivière principalement, le nombre des remorqueurs,

1. C'est ainsi que les péniches du Berry (« berrichons ») ont 60-75 tonnes de charge; les flûtes de l'Ourcq, 50-80 tonnes; les flûtes de Bourgogne, 130-160 tonnes; les péniches des grands canaux et de la Seine, 285-350 tonnes; les chalands de Seine, 300-1 450 tonnes, moyenne 700-800 tonnes; les barques du Rhône, 500-600 tonnes; les chalands du Rhin, 1 000-3 000 tonnes.

dont le rendement est plus élevé que celui des bateaux porteurs à aubes ou à hélice, matériel plus coûteux qui tend à diminuer d'importance au profit du remorquage. Il y a lieu ensuite d'aménager suffisamment les ports ou gares d'eau, dont l'outillage est à peu près partout rudimentaire, d'élargir les bassins, en les dotant des appareils de manutention nécessaires, et de multiplier les raccordements avec la voie ferrée. Enfin, il faudra créer dans tous les ports importants des Chambres ou bureaux d'affrètement, qui centraliseront les offres de la batellerie et les demandes des industriels, dont le rapprochement donnera lieu à la formation de prix de fret, plus stables et plus rationnels que ceux d'avant guerre.

CHAPITRE XVI

LES TRANSPORTS MARITIMES

La mer, grâce aux progrès techniques de la navigation et au bon marché des frets, est devenue la voie de communication la plus importante, dont les autres sont comme les dépendances, de telle sorte que les ports jouent un rôle énorme dans la vie économique [1]. Les transformations des navires ont porté principalement sur l'augmentation des tonnages, la spécialisation des navires et la diminution de la marine à voile. Au point de vue des voyageurs, le développement de l'émigration a favorisé le développement des lignes régulières et l'augmentation des flottes, grâce aux bénéfices qui en résultent.

1. **Le régime de la marine marchande.** — *a*) Le régime de la marine marchande, protecteur depuis Colbert jusqu'en 1861, libre-échangiste de 1861 à 1881, comporte depuis cette dernière date l'octroi de *primes* dont le mode de distribution a varié avec les lois des 29 janvier 1881, 30 janvier 1893, 27 août 1902 et 19 avril 1906. Les primes sont accordées à la *construction* et à *l'armement*. Les premières ont pour but de compenser le prix

1. En 1913, notre commerce maritime représentait 54 0/0 en poids (40 millions de tonnes sur 74,8) du commerce extérieur total, et 65 0/0 en valeur.

de revient plus élevé de la construction française en matières premières, salaires, frais généraux. Les secondes sont établies d'après trois éléments : la jauge, la journée d'armement et l'âge du navire (jusqu'à 12 ans). Cette dernière condition est affaire d'assureur et ne concerne pas l'État, qui n'a qu'à exiger la cote nº 1 donnée par le Bureau Veritas ou le Lloyd. Quant aux deux premières, elles encouragent l'accroissement des dimensions et la durée du travail, et assimilent la navigation sur lest aux transports à plein; elles ne tiennent aucun compte du trafic réel, c'est-à-dire du service rendu au commerce national [1].

Si l'on veut maintenir les primes à l'armement, en raison de la nécessité d'une marine marchande nationale prospère, il faut suivre les conseils d'un armateur, M. René Bossière, et payer d'après les éléments suivants : par chaque tonneau de marchandise transportée, avec un coefficient pour la marchandise nationale exportée, par chaque 100 kg. de correspondances en provenance de France ou y arrivant, par chaque passager, par chaque nœud de vitesse moyenne dépassant 10 ou 12 nœuds; plus des encouragements spéciaux accordés pendant cinq ans aux lignes nouvelles.

L'assimilation des pavillons français et étrangers au point de vue des droits comporte quatre *privilèges* au profit du premier : les monopoles du cabotage (qui date de Colbert), du remorquage (loi du 4 avril 1906), de la pêche dans les eaux territoriales (loi du 1er mars 1888) et de la navigation entre la France et la Corse et l'Algérie (loi du 2 avril 1899); ce dernier monopole, qui élève notablement le fret sans avoir accru la capacité de transport, peut être suspendu par des événements exceptionnels, tels que grèves d'équipages ou de dockers (loi du 29 juillet 1909).

Les primes à l'armement peuvent être considérées,

1. Les 400 millions de francs de primes, distribués de 1881 à 1906, n'ont provoqué aucun accroissement de tonnage; la flotte s'est transformée, il est vrai, et aurait peut-être décliné sans cet adjuvant.

dans une certaine mesure, comme une compensation aux obligations que l'État français impose aux Compagnies soit en ce qui concerne les transports postaux ou les réductions de passages, soit dans le recrutement du *personnel naviguant*. Deux lois régissent à cet égard la marine marchande : l'*Inscription maritime*, qui date de Colbert et dont la dernière revision est de 1896, et l'*Acte de Navigation* de 1793. La première correspond à la « conscription maritime » et permet le recrutement de la flotte de guerre, d'après le principe que quiconque sert sur un navire de commerce doit le service militaire naval, moyennant certains avantages (retraite, droit de pêche, etc. [1]).

L'Acte de 1793 ne reconnaît comme navires français que ceux dont les trois quarts des marins à bord et tous les officiers sont français; il prévoit l'obligation de ne jamais débarquer les équipages en cours de route, quelle que soit la longueur des escales, et l'obligation de rapatriement. Les inscrits se sont opposés à la décision du Conseil d'État considérant les indigènes sujets français comme pouvant être comptés dans les trois quarts de l'équipage, et, malgré les différentes charges sociales imposées à l'armement en leur faveur (augmentation du personnel, salaires, retraite, repos hebdomadaire), — évaluées en 1902 à 10 à 15 francs par tonneau de jauge et par an, — les cas d'indiscipline et les grèves se produisaient trop fréquemment avant la guerre. Une réforme de cette réglementation s'impose.

La politique des primes n'est pas pratiquée par tous les États, ni pour toutes les Compagnies dans chaque État. Les uns accordent simplement des subventions postales, d'autres prêtent aux Compagnies à faible intérêt pour la construction de grandes unités, destinées à battre en vitesse la concurrence étrangère (Angleterre). L'Allemagne employait avant la guerre des

1. On peut objecter à ce mode de recrutement que la marine de guerre d'aujourd'hui a plus besoin de mécaniciens et de chauffeurs, originaires des régions métallurgistes, que de gabiers formés dans les ports de pêche.

moyens indirects très efficaces, tels que mesures de police aux frontières, obligeant les émigrants étrangers à venir s'embarquer dans un port allemand, ou application de tarifs communs réduits aux marchandises nationales destinées à l'exportation outre-mer, ou encore exonération des droits d'entrée sur tous les matériaux importés, destinés aux chantiers de constructions navales. Enfin, l'intervention de l'État n'est pas moins précieuse par la pratique d'une « politique maritime », établissant, d'une part, un programme naval méthodique et suivi, notamment dans la répartition des lignes de navigation, et, d'autre part, une centralisation dans un seul Ministère de tous les services se rattachant à la marine marchande, avec adjonction d'un Office de renseignements à l'usage des chargeurs et des expéditeurs.

b) *Le régime administratif des ports* varie dans les différents pays. Les ports anglais appartiennent à des sociétés privées ou à des corporations ; Anvers, Rotterdam, les ports du Rhin, dépendent des municipalités. Aux États-Unis, les attributions du port sont réparties entre l'État et les particuliers ou les sociétés intéressées. Le port de Gênes est administré par un *Consorzio*, sorte de commission administrative chargée de l'exécution des ouvrages, de la gestion et de la coordination de tous les services. C'est sur ce modèle qu'a été réorganisé le port de Lisbonne.

En France, l'administration des ports relevait directement de l'État avant la loi de 1912. Ce régime avait les inconvénients suivants : 1) la lenteur interminable des études et des travaux qui, lorsqu'ils sont terminés, n'ont plus qu'une utilité réduite, étant donnée la rapidité des progrès dans la construction navale ; 2) les dépenses exagérées, bien supérieures à celles réclamées par les besoins à desservir ; 3) les tendances de l'État à se laisser guider par des préoccupations d'intérêt local et à disperser les crédits sur un trop grand nombre de ports. La loi du 5 janvier 1912 sur l'*autonomie des ports*

de commerce prévoit que l'administration peut en être confiée à un Conseil d'administration du port, qui reçoit les droits et obligations de l'État en matière de domanialité et de travaux publics, dans les mêmes conditions que les Compagnies de chemins de fer. La loi a pour but : de hâter l'exécution des travaux, en décentralisant les décisions et en simplifiant les procédures; d'attribuer l'unité d'action aux différents services du port; de reconnaître la personnalité civile au nouvel organisme; de la doter d'un budget propre alimenté avec le montant de toutes les perceptions.

Comme en matière de navigation fluviale, l'État a adopté le principe de participer pour la moitié aux dépenses de construction, l'autre moitié étant fournie par les intéressés et, notamment, par les Chambres de Commerce. Mais l'État doit aussi abandonner la mauvaise méthode financière en matière de travaux publics qui consiste à limiter ceux-ci aux disponibilités budgétaires annuelles, et recourir soit à un emprunt permettant l'exécution immédiate et totale, soit à la méthode des chemins de fer, en faisant appel aux capitaux privés et en leur offrant une garantie d'intérêt suffisante pour assurer une légitime rémunération aux sommes engagées [1].

2. **L'aménagement et la fonction des ports.** — Il y a un double élément dans la prospérité des ports : un élément commercial et financier qui domine l'organisation du marché, et un élément technique qui concerne l'outillage et le matériel de transport. Au point de vue économique, le port moderne doit remplir une triple fonction : régionale, industrielle et commerciale. Les ports qui ont pris le plus grand développement sont

1. Nos Sociétés financières ont bien trouvé des souscripteurs pour des ports américains du Sud, tel Rosario, pourquoi ne le feraient-elles pas pour le Havre ou Marseille? Il n'y a qu'à faire à cet égard l'éducation du public, en lui faisant comprendre que le risque est moins grand dans le connu que dans l'inconnu. Nous devons abandonner la manie de l'exotisme qui nous a coûté assez cher avant la guerre.

ceux dont l'arrière-pays, l'hinterland, est devenu le plus étendu et le plus actif, et qui sont reliés avec lui par les modes de transport les plus économiques et les plus rapides, voies d'eau et voies ferrées ; l'étendue de cette zone desservie est avant tout question de fret ou de tarifs; les services rendus sont réciproques, le port réexpédie à l'hinterland les matières premières et en reçoit les produits fabriqués. La fonction industrielle des ports s'est beaucoup développée, en raison de la facilité d'utiliser sur place les matières premières importées avec le minimum de frais de transport; ainsi se sont créées des industries chimiques, des huileries et savonneries, des raffineries de sucre et de pétroles, des minoteries et distilleries, etc. La fonction commerciale des ports est la plus ancienne, mais elle a encore gagné en importance du fait que le port est un carrefour de routes de plus en plus nombreuses, terrestres ou maritimes; elle est stimulée par la création de bourses et marchés, de ventes aux enchères, d'entrepôts et de zones franches.

L'introduction de la vapeur dans les transports maritimes a modifié complètement les conditions géographiques de l'établissement des ports. Pour le voilier, obligé de louvoyer en cas de mauvais temps, les côtes riches en articulation offraient des conditions favorables et l'abondance des ports était une nécessité. Avec le navire à vapeur, qui aborde où il veut, le commerce tend, au contraire, à se concentrer, suivant en cela la loi générale du développement industriel. Aujourd'hui, la facilité d'accès est la seule condition essentielle, et le port moderne est de moins en moins naturel, parce qu'il exige des approfondissements toujours plus grands avec l'augmentation du tonnage des navires, et l'on en construit même de complètement artificiels, en pleine mer, à l'extrémité d'une jetée; l'étendue du rivage n'a plus la même importance qu'autrefois. Les énormes dépenses qui sont nécessaires pour l'aménagement des bassins et l'outillage des quais en appareils de manu-

tention, hangars, voies d'accès, limitent pour chaque État, à un très petit nombre, les ports capables de répondre à un trafic intense.

A côté des grands ports complets répondant à la triple fonction que nous avons exposée, d'autres se sont spécialisés en s'adaptant à leur rôle particulier : l'exportation de telle marchandise qui exige un outillage approprié : minerais, charbon, céréales, coton, pétrole; l'embarquement ou le débarquement des passagers: « ports de vitesse » ou « ports de surface », situés aux avancées de terre : Fishguard, Southampton, Brest, Cherbourg, Brindisi; l'approvisionnement des navires en vivres, charbon, mazout (Alger, Bizerte, Aden); ports d'escales : l'entrepôt ou le transit; « ports francs » de Singapour, Hong-Kong; ou simplement le transbordement, tels les avant-ports en rivière où s'arrête la navigation maritime (Rouen).

Au point de vue de la disposition intérieure, on distingue : les ports en rivière ou ports d'estuaire, pourvus de quais, disposés en bordure du fleuve; les ports à bassins, disposés sur le rivage maritime, avec pertuis éclusés dans les mers à marée, faisant communiquer les bassins entre eux; les ports dont le terre-plein avançant en mer est hérissé de warfs.

C'est l'insuffisance d'outillage qui se manifeste dans la plupart des ports, beaucoup plus que l'insuffisance des superficies d'eau, des terre-pleins et des quais, et qui se traduit par des différences énormes dans les frais de déchargement des marchandises, allant, par exemple, pour la tonne de houille, de la cale au wagon, de 0 f. 70 à 2 f. 35; dans tel de nos grands ports, les céréales en provenance de la mer Noire, traitées dans les minoteries, acquittent pour la manutention et le camionnage une somme égale au fret payé à l'armement. De plus, l'armateur fait payer en surestaries au destinataire la perte d'intérêt qui résulte de l'immobilisation prolongée de son navire et qui représente par jour, en temps normal, sensiblement 1 franc par ton-

neau de jauge. Le port moderne doit être une véritable « usine de manutention », spacieuse et pourvue de toutes les voies d'accès nécessaires.

3. **L'industrie des transports maritimes.** — *a*) ***L'évolution des navires.*** — La *navigation à voile* est en progression régulièrement décroissante depuis l'apparition de la navigation à vapeur; de 1875 à 1907, son tonnage a diminué de 50 0/0. Elle se maintient encore soit dans la flotte de pêche, soit dans les longs parcours qui ne sont pas jalonnés par des dépôts de charbon, et pour les marchandises qui ne pourraient pas supporter les frais même réduits de la navigation à vapeur (nitrate, bois, minerais). Le voilier permet une notable économie de dépenses (combustible, main-d'œuvre) et offre une plus grande capacité de transport par l'absence de charbon à loger. Le grand voilier moderne s'est transformé : on a simplifié les agrès, ce qui a permis de réduire les équipages, augmenté la jauge et les dimensions; on recommence à employer des machines auxiliaires, de préférence des moteurs à pétrole, que l'on utilise en cas de vent contraire ou en période de calme; enfin, on sait mieux utiliser les courants atmosphériques en choisissant non les itinéraires les plus courts, mais ceux qui offrent, suivant la saison, les vents les plus favorables.

Les progrès réalisés par la *navigation à vapeur* concernent : le remplacement du bois par le fer, puis l'acier; la substitution de l'hélice à la roue à aubes; la réduction de volume de la machinerie et l'emploi des machines à turbines pour les vitesses supérieures; la concurrence faite par le mazout à la houille qui exige une place plus considérable; et l'apparition des navires à moteurs Diesel, consommant des huiles lourdes, et réalisant sur la navigation à vapeur une sensible économie de frais d'exploitation.

Au point de vue des dimensions, on estime que de 1840 à 1910 la longueur a quadruplé, le tirant d'eau a plus que doublé, la vitesse a presque triplé, la puis-

sance des machines a centuplé, le tonnage est trente fois plus grand [1].

Les *grands navires* présentent des avantages et des inconvénients. Ils sont construits à titre de publicité pour les Compagnies en vue de battre le record de la vitesse sur les concurrents, et les États s'y intéressent à ce titre ; les passagers les recherchent pour ce motif, d'abord, puis pour le luxe et le confort, pour leur meilleure tenue à la mer. Mais leurs inconvénients en réduisent l'effectif à quelques unités : leur fort tirant d'eau et l'aménagement spécial qu'ils exigent n'en permettent l'accès que dans un petit nombre de ports; leurs dimensions énormes rendent difficile d'en faire le plein à l'aller et au retour; il y a toujours un pourcentage important de places inoccupées, bien qu'ils soient réservés aux lignes les plus fréquentées (Europe-États-Unis); leur prix de revient est très élevé, par la construction, les dépenses en charbon et en personnel, le faible tonnage réservé aux marchandises, les mesures de sécurité exigées après le naufrage du *Titanic;* financièrement, ils ne paient pas au delà d'une certaine limite, car si l'utilisation commerciale du navire s'accroît avec le tonnage utile, le bénéfice qui en résulte va en diminuant avec l'augmentation du déplacement exigé par les grandes vitesses [2].

Pour *les marchandises*, le bateau de 8 à 10 000 tonnes de charge utile est le plus avantageux commercialement [3]; la construction doit se spécialiser, d'ailleurs,

1. Pour les plus grands navires, les dimensions maxima sont les suivantes : longueur : 280 mètres; tonnage : 50 000 tonnes; puissance : 70 000 chevaux; vitesse : 24 à 25 nœuds (de 1 852 m.); dépense en combustible . 1 000-1 200 tonnes par 24 heures. Avant la guerre, le prix des navires variait pour le tonneau de jauge de 250 à 1 000 francs, du cargo simple au paquebot de luxe. Le *Titanic* avait coûté 45 millions de francs et le *Mauretania* 38 millions.

2. L'augmentation de puissance exige l'augmentation de largeur pour loger les machines; celle-ci exige à son tour l'augmentation de longueur pour augmenter la vitesse, qui impose par conséquent l'accroissement de toutes les dimensions; d'autre part, les efforts formidables que subit la coque nécessitent l'emploi d'aciers très résistants.

3. Pour une vitesse de 10 nœuds, sur le trajet d'Europe à New-York,

dans un petit nombre de types uniformes, tout au moins dans leurs parties principales; le prix de revient s'abaisse et la construction est plus rapide. Les dispositions intérieures doivent être adaptées pour le transport des marchandises en vrac (charbon, minerais, grains), en vue d'obtenir le maximum de portée pour une jauge déterminée et la simplification des opérations de chargement et de déchargement dans les ports. D'autres spécialisations concernent les bateaux-citernes et les bateaux à cale frigorifique pour le transport des denrées alimentaires.

b) ***Les Compagnies de navigation***. — Au début du XIXe siècle, la navigation maritime est encore individualisée, à l'exception des flottes des grandes Compagnies de commerce; beaucoup d'armateurs n'ont qu'un ou deux navires, et ce sont des négociants qui transportent d'abord leurs propres marchandises et, accessoirement, celles des autres, ou des « colporteurs de mer » qui font l'échange, dans les « échelles ». C'est l'adoption de la vapeur qui bouleversa cette organisation et fit de la navigation maritime une véritable industrie autonome et spécialisée, qui doit résoudre des questions d'outillage, de main-d'œuvre, d'approvisionnements, et qui produit un *déplacement* de marchandises; de plus, s'il s'agit de navires français, peu d'industries laissent au pays une part plus considérable sur le montant des frets qu'ils perçoivent. Les négociants-armateurs ont à peu près disparu, à l'exception de quelques importateurs de nitrate, charbon ou pétrole. Les Compagnies ont commencé à se former au milieu du XIXe siècle [1], et leur importance s'est accrue en même temps que le développement du trafic, le

un cargo de 3 650 tonnes de charge donne un prix de revient de 13 francs par tonne, qui s'abaisse à 8 fr. 50 pour un cargo de 8 400 tonnes.

1. Dates de création des grandes Compagnies : Lloyd autrichien (1836), Compagnie Péninsulaire et Orientale (1837), Compagnie Cunard (1839), Hamburg-Amerika (1847), Messageries maritimes (1851), Norddeutscher Lloyd (1857), Compagnie générale transatlantique (1862), Compagnie Touache (1852), Chargeurs réunis (1872).

perfectionnement de l'outillage, l'accroissement de dimensions des unités qui exigeaient des capitaux plus élevés.

La concentration a pris différentes formes. Les *Ententes* ne visent que l'engagement des Compagnies à ne pas abaisser les prix au-dessous d'un certain minimum; la première, dite de Calcutta, date de 1875. Les *Conférences* comportent, en plus de la clause précédente, la distribution, à fin de campagne, de ristournes ou bonifications (*rebate system*) aux expéditeurs qui ont réservé leur chargement à la même Compagnie. On distingue les Conférences *homeward*, concernant l'importation en Europe de quelques denrées de prix, comme la soie, et les Conférences *outward*, qui visent l'exportation. Elles ont l'avantage de régulariser les départs de courriers et d'assurer l'uniformité de traitement aux petits expéditeurs; mais, comme en matière d'industrie elles provoquent la formation de syndicats d'expéditeurs en vue de résister aux tarifs imposés.

Les *Pools* vont plus loin encore : ils fixent la base de tarification, partagent la ligne entre les différents armateurs, en délimitant leur zone d'opération, veillent à la stricte répartition du trafic entre les adhérents et partagent entre ceux-ci les recettes versées dans la caisse commune. Les pools réglementent le transport des voyageurs et celui des marchandises, à l'exportation.

Le *Trust*, qui représente la fusion totale des entreprises réunies, n'a été l'objet que d'un seul essai, de la part du groupe Morgan qui tentait d'englober toutes les Compagnies faisant le service entre des ports européens du Nord et les États-Unis. Le projet a échoué devant l'opposition des milieux maritimes et celle du gouvernement anglais.

c) ***Les lignes et routes maritimes.*** — La concentration n'atteint que les *lignes régulières*, dont les horaires et les trajets sont invariables. Elles sont destinées soit aux passagers, soit aux marchandises, soit à des

transports mixtes, et comportent des lignes annexes, affectées à un embranchement de la ligne principale et pouvant utiliser une voie fluviale ou une voie ferrée[1]. A côté du *liner*, navire appartenant à une ligne régulière, le *tramp* vagabond navigue au hasard des affrètements, dans toutes les régions où le profit l'appelle; il fait la cueillette des marchandises partout où elles se présentent; c'est lui qui dessert les centaines de petits ports spécialisés dans un seul article d'exportation (coton, bois, minerais, phosphates), il s'adapte à l'irrégularité saisonnière des produits végétaux et à l'état de la mer. D'un tonnage moyen, son faible tirant d'eau lui permet d'entrer dans tous les ports, sa coque spécialisée comporte le maximum de capacité et de solidité, sa vitesse est calculée au moindre coût, toutes ces conditions aboutissent à un fret minimum. Sa direction est centralisée par des associations d'armateurs ou de courtiers, comme le Lloyd de Londres, qui dirigent ses mouvements, suivant les affaires et les récoltes, pour obtenir le maximum de transports sur charge, et qui en cours de route, par radiogrammes ou câblogrammes adressés dans des ports désignés, changent sa destination. Le tramp, par sa nature, échappe aux ententes et aux conférences; c'est à lui qu'est due l'ubiquité universelle de la marine anglaise, dont il constitue l'élément le plus nombreux, bénéficiant de l'importante exportation du charbon, qui lui évite les voyages sur lest et lui assure le fret le meilleur marché.

En raison du bon marché des frets, le commerce maritime actuel, de continent à continent, emprunte toujours la voie de mer maxima, utilisant tous les isthmes qui ont été percés. Cependant, les voyageurs

1. Le *Canadian Pacific Railway* exploite, avec ses voies ferrées, une ligne maritime de Vancouver sur la Chine et le Japon, et des services sur les grands lacs américains. De grandes Sociétés industrielles, agricoles ou coloniales, installées en pays neufs, pratiquent une forme d'intégration en exploitant elles-mêmes des lignes maritimes et des voies ferrées.

pressés et les marchandises chères recherchent les parcours minima sur mer et les bateaux rapides prennent la route des caps, pour atteindre les avancées de terre, les « ports de vitesse », le plus rapidement possible. Ces considérations expliquent aussi les différences de vitesse et de tonnage entre les navires qui fréquentent les routes de l'Atlantique Nord et celles de l'Extrême-Orient. Les premières sont beaucoup plus fréquentées et dotées de paquebots plus rapides et plus confortables, en raison du nombre et de la qualité des passagers, et ces écarts tiennent compte aussi des degrés de civilisation qui séparent les pays desservis.

Les faisceaux de la circulation océanique se resserrent de plus en plus avec les progrès de la technique navale, et il existe entre les routes d'immenses déserts de la mer, qui ne sont jamais parcourus. L'accélération des transports fait « brûler » les stations intermédiaires devenues inutiles. Les ports-entrepôts perdent de leur importance. Les escales ne sont conservées que pour l'approvisionnement des navires; des substitutions s'opèrent : Gibraltar cède la place à Alger, Colombo remplace Pointe-de-Galle.

d) ***La nature du trafic.*** — Le bon marché des frets, joint à la régularité et à la vitesse, introduites dans les transports maritimes par l'emploi de la vapeur, ont fait devenir « marchandise de mer » toutes les matières premières industrielles, grains et graines, minerais, engrais minéraux, charbon, toutes les denrées périssables destinées à l'alimentation et conservées au moyen des procédés frigorifiques, les objets de mode et de saison, de telle sorte que la marchandise de mer se confond aujourd'hui de plus en plus avec la marchandise de terre, et la marine marchande se trouve liée à toute la vie économique d'un pays. La rapidité des transports maritimes a multiplié le nombre des passagers et même permis l'émigration saisonnière entre deux continents.

Le chargement des liners surtout doit comprendre

des marchandises de densité et de valeur différentes. Les produits chers donnent le plus de bénéfices, mais ce sont les marchandises lourdes (charbon, produits métallurgiques, ciments, grains, etc.) qui seules rendent possibles les forts tonnages, les fréquents départs et les services réguliers. C'est là une des causes principales qui expliquent le développement de la navigation maritime en Angleterre, Allemagne, États-Unis, et la stagnation de la marine française.

e) ***Les statistiques.*** — On distingue trois sortes de *tonnages* : le *tonnage de déplacement* représente le poids total du navire; le *tonnage brut* (*gross tonnage*) comprend la mesure exacte de tous les espaces situés sous le pont (*upperdeck*), de même que tous les espaces couverts situés sur le pont; le *tonnage net* (*register tonnage*) déduit du précédent certains espaces qui diffèrent suivant les pays (logements de l'équipage, cuisines, magasins, machinerie), il représente le volume réellement utilisable[1]. Les statistiques donnent le tonnage des navires entrés et sortis et le tonnage des marchandises embarquées et débarquées. Les premières fournissent une idée inexacte du trafic du port en comptant les navires qui y font simplement escale et qui n'ont rien à voir avec l'activité maritime du pays. Dans les secondes, il y a lieu de distinguer la nature du pavillon, la part qui revient au cabotage, aux liners et aux tramps, la valeur des marchandises, qui se répercute sur les transactions du marché du port[2].

4. La réglementation du transport. — Le louage des navires est désigné sous le nom d'affrètement ou de nolissement (en Méditerranée). L'*armateur* est le propriétaire du navire, le *fréteur* en est le locataire, et le prix

1. Le tonneau de déplacement est un poids de 1 000 kilogrammes; les tonnages brut et net sont évalués en tonnes Moursom, volume de 100 pieds cubes anglais, soit 2 m³ 830.

2. En 1909, la valeur de la tonne importée était de 676 francs au Havre, 391 francs à Marseille, 413 francs à Dunkerque, 171 francs à Bordeaux, 77 francs à Rouen.

de location s'appelle *fret* ou *nolis*; l'*affréteur* ou *chargeur* est celui qui l'emploie. La *charte-partie* est le contrat de louage du navire. Elle indique le nom et le tonnage du navire, les noms du capitaine, du fréteur et du chargeur, le lieu et le temps convenus pour le chargement et le déchargement de la cargaison; elle stipule les fournitures qui incombent à l'armateur et les obligations de l'affréteur (fourniture du combustible, paiement des droits de port, etc.). Les délais de chargement et de déchargement varient suivant la nature de la marchandise et les ports : ce sont les *jours de planches* ou *staries*. Les *jours supplémentaires* dits de *surestaries* donnent lieu à indemnité; c'est le remboursement des dépenses du navire armé et inactif[1].

Le délai fixé pour les surestaries étant écoulé, le capitaine peut partir; mais, s'il attend, de nouvelles indemnités sont dues, ce sont les *contre-surestaries* ou *contre-staries*[2]. Les charte-parties sont rédigées d'après une formule générale, établie en 1912 par la Conférence de la Baltique et de la mer Blanche.

Le *connaissement* est à la fois un contrat de transport maritime et un titre négociable, une sorte d'effet de commerce et de warrant, avec tous les effets inhérents à cette fonction. La forme, autrefois très simple, se complique de plus en plus par l'introduction de clauses nombreuses tendant à diminuer la responsabilité des Compagnies de navigation. Le connaissement doit énoncer la date du chargement, le nom et la nationalité du navire, le nom et l'adresse du capitaine, de l'expéditeur ou chargeur et du destinataire, le lieu de départ et celui d'arrivée, le signalement complet de la marchandise et le prix du transport. La loi française prévoit

1. En temps normal, le nombre de jours de staries est de 15 pour le long cours et de 3 pour le cabotage; les surestaries sont comptées pour les voiliers à 0 f. 40 par tonneau de jauge et par jour, et à 1 franc pour les paquebots de lignes régulières. Elles ont décuplé pendant la guerre.

2. Si le chargement ou le déchargement sont faits dans un délai plus court que celui fixé dans la charte-partie, il y a lieu à une ristourne de fret (*despatch money*) en faveur du chargeur.

quatre exemplaires du connaissement, supportant chacun un droit de timbre de 0 f. 60, réuni par 2 f. 40 sur l'exemplaire du capitaine. Les deux exemplaires essentiels sont ceux du capitaine et du chargeur; l'exemplaire du chargeur est généralement dressé en deux ou trois duplicata, adressés par des voies différentes au destinataire ou joints à la traite documentaire; le nombre exact doit être indiqué sur chaque exemplaire.

Le connaissement peut être dressé *à ordre*, ce qui le rend transmissible par endossement, ou *à option*, c'est-à-dire que le porteur a le choix entre plusieurs ports de débarquement et peut en cours de route disposer de la marchandise et en modifier la destination; dans certains ports, comme le Havre, l'option donne encore la faculté de réexpédier les marchandises, — déposées à l'entrepôt et non vendues, — dans un délai de douze jours sur certains ports désignés, avec réduction des frais supplémentaires[1].

En vue d'éviter la possibilité de négocier à plusieurs personnes les exemplaires d'un même connaissement, il a été émis le vœu que celui-ci soit établi en un exemplaire unique, destiné au chargeur et seul transférable; deux autres exemplaires portant en gros caractères la mention « duplicata » seraient remis au capitaine et à l'armateur à titre de simple pièce comptable. La réforme des clauses d'exonération de la responsabilité du transporteur est aussi demandée depuis longtemps; on réclame, notamment, la suppression des clauses concernant les fautes et la négligence des gens au service des Compagnies en ce qui concerne l'arrimage, la garde et la livraison des marchandises,

1. Le *through bill of lading* est une combinaison de la lettre de voiture et du connaissement; ce n'est au fond qu'un récépissé du chemin de fer concernant à la fois le parcours terrestre et le parcours maritime; il n'est signé que de la Compagnie de chemin de fer, contre laquelle il est difficile d'exercer un recours; il ne donne donc pas les garanties du connaissement signé par le capitaine.

et, d'autre part, la reconnaissance de la responsabilité des Compagnies pour les soins à donner aux marchandises à partir du moment où elles leur sont confiées jusqu'au moment de leur livraison au destinataire; ces clauses sont supprimées aux États-Unis, en Italie, en Allemagne, au Canada, en Australie.

La loi française confond à tort la double responsabilité du capitaine du navire dans la direction technique et dans la surveillance des manutentions, c'est-à-dire le risque nautique et le risque commercial. Le premier seul doit être exonéré; quant au second, on circule en temps normal avec autant de sécurité sur mer que sur voie ferrée, et sans plus d'accidents. On tend également à substituer à la personnalité du capitaine l'entité impersonnelle de la Compagnie, qui permettrait la substitution d'un autre navire à celui désigné dans le connaissement et la fixation d'un délai de livraison comme dans les transports terrestres[1].

5. **Le prix du transport.** — Le fret ou prix des transports par mer n'est pas fixé dans des tarifs, d'une manière invariable; il est librement débattu entre les intéressés, comme le prix de transport sur routes, rivières et canaux. C'est principalement la concurrence qui en règle le taux, dont la moyenne oscille autour du prix de revient; les variations sont d'autant plus fortes que l'activité des transactions est très variable, souvent saisonnière, et que le nombre des bateaux nécessaire ne peut s'adapter ni à ces écarts de trafic, ni aux besoins intermittents de tous les ports. Les grandes Compagnies de navigation publient quelquefois des tarifs, mais ces maxima sont généralement réduits à la suite de conventions particulières portant

1. En juin 1914, la Chambre des négociants-commissionnaires et du Commerce extérieur a obtenu du Comité central des armateurs de France un connaissement type, inspiré de celui adopté par Brême et Hambourg. D'autre part, un projet de loi de M. de Monzie porte suppression des clauses d'exonération dans le domaine de la navigation réservée au pavillon national, du cabotage et des relations avec l'Algérie-Tunisie.

sur des expéditions importantes et périodiques. Les ententes, conférences, pools, dont nous avons parlé plus haut, cherchent à remédier à l'instabilité des frets. New-York et Londres ont une Bourse de frets, où les cours se fixent chaque jour d'après l'importance de l'offre et de la demande.

Le fret *varie* d'après l'offre et la demande, — avec les réserves que nous avons formulées au chapitre des prix; — le montant en est calculé d'après le poids ou le volume, en tenant compte de la nature de la marchandise, de la distance, des risques du voyage, — suivant la saison, la latitude, le relief sous-marin, — du genre de chargement du navire, de son tonnage et de sa spécialisation, de sa direction, — c'est-à-dire s'il s'agit d'un fret d'aller (*homewards*) ou d'un fret de retour (*outwards*), — de sa vitesse, des taxes de port ou de passage dans les canaux intermaritimes.

Les marchandises sont *divisées* en marchandises lourdes (*deadweight cargo*), taxées au poids, et marchandises légères (*light cargo*), taxées au volume[1]. On fait ordinairement trois prix pour les marchandises de valeur, ordinaires ou communes, en tenant compte, d'autre part, de la place occupée suivant la densité. La place et le nombre des services étant limités, le navire préfère vendre du *volume* plutôt que du *poids*; mais la tarification au poids se répand pourtant, car elle est plus facile et permet la soudure avec les taxes des

1. Les unités sont : en Angleterre, la tonne anglaise ou tonneau de chargement (1 015 kg.) et la tonne de mer ou d'affrètement de 40 pieds cubes (1 m³ 132); en France, la tonne métrique de 1 000 kilogrammes et la tonne d'encombrement de 42 pieds cubes français (1 m³ 44). La marchandise est dite lourde : en Angleterre, si 40 pieds cubes pèsent plus de 1 015 kilogrammes; en France, si le mètre cube pèse au moins 1 000 kilogrammes; il existe, d'ailleurs, des échelles de tonnage (*tonnage scales*) qui indiquent l'espace occupé par l'unité de poids de telle marchandise et réciproquement. En France, le tonneau d'affrètement employé pour le calcul du fret varie de 150 à 1 000 kilogrammes, suivant la densité des marchandises. D'autres unités sont employées pour certaines marchandises : le bushel et le quarter pour les céréales d'Amérique; par 100 livres pour le coton des États-Unis; le centweight pour la soie d'Extrême-Orient, etc.

chemins de fer. D'autre part, pour utiliser toute sa capacité de transport, un navire doit avoir un chargement de densité moyenne. Cette nécessité ne manque pas d'influer sur le cours des frets, suivant que, sur un parcours déterminé, l'élément lourd ou léger surabonde ou fait défaut; c'est la raison du meilleur marché du fret-caissage par bateaux anglais et allemands, déjà approvisionnés en fret lourd[1].

Les prix ne sont jamais proportionnels à la *distance*. Sur les grands trajets, — où les taxes descendent jusqu'à 0 f. 001 par tonne kilométrique, — une différence de plusieurs centaines de kilomètres devient négligeable. Les frets d'Australie ou d'Extrême-Orient sont généralement les mêmes pour Marseille ou pour Londres. Il en est ainsi surtout dans les grands ports, par suite de l'abondance et de la variété des départs. Les prix varient encore avec le genre de bateau : ceux des liners sont sensiblement supérieurs à ceux des tramps, et les frets par vapeurs sont plus élevés que par voiliers; de même, les prix s'abaissent quand le tonnage augmente, dans les limites que nous avons étudiées plus haut. Enfin, la certitude de trouver un fret de retour fait baisser le fret au départ.

Les différentes catégories de frets (fret charbon, fret tramps, fret-lignes régulières) réagissent les unes sur les autres, chacune réglant à tour de rôle la tenue du marché.

Le *primage* (ou *chapeau du capitaine*) est un pourcentage sur le montant du fret et qui vient augmenter celui-ci: c'était autrefois une gratification destinée au capitaine; il est actuellement perçu par les Compagnies en plus du fret. Aussi prend-on l'habitude de coter les frets *in full*, c'est-à-dire sans primage.

Le fret est, d'autre part, limité au minimum par le *prix de revient* du transport. Celui-ci est fonction du

1. L'affréteur qui dispose d'un tonnage régulier et considérable traite au temps, — en *time charter*, — pour plusieurs voyages et par navire.

prix du charbon, des salaires de l'équipage, de l'incidence des lois sociales, du coût de construction des navires et des *frais de port*. Ces derniers sont des plus variés.

6. **Les frais de port.** — En première ligne, viennent les *impôts* et *taxes diverses* qui frappent soit les navires, soit les marchandises, à l'entrée ou à la sortie des ports. Les droits établis sur les navires sont à la charge de l'armement; les droits sur les voyageurs et les marchandises restent habituellement à la charge des intéressés.

Le *droit de quai* frappe tous les navires qui entrent chargés dans nos ports, à l'exception de ceux qui font le service entre ports français ou entre la France et l'Algérie. Le droit de quai se perçoit d'après le tonnage de jauge, ainsi que la *taxe sanitaire*. L'État a établi encore un certain nombre de taxes : *congé* ou *passeport* pour les navires en partance, *permis* ou *certificats* pour les marchandises embarquées ou débarquées. Les *taxes locales* ne présentent naturellement pas le même caractère d'uniformité que les taxes générales. Le *pilotage* constitue une charge obligatoire, qui incombe toujours au navire. Le *remorquage* est libre; les prix varient avec le temps et l'affluence des navires. Dans les ports maritimes, le remorquage ne représente que quelques centimes par tonneau, mais il est plus élevé dans les ports en rivière.

Les *droits de navigation* ont une grande importance au point de vue de la concurrence, le moindre écart dans les frais risque de faire passer le trafic d'un port dans un autre et de compromettre les marchés de produits exotiques dont la prospérité présente un intérêt national de premier ordre. Les frais de *dédouanement*, de *débarquement*, varient aussi beaucoup d'un port à l'autre, leur bon marché influe également dans l'attraction des marchandises.

D'autres frais sont relatifs aux opérations à effectuer dans le port. En général, les marchandises sont livrées sous palan du navire, c'est-à-dire que l'expéditeur doit

les amener soit sur le quai, soit dans une gabarre le long du navire, en un point où elles puissent être enlevées par les engins de manutention du bord. Il en est de même à l'arrivée. L'arrimage à bord est à la charge du navire. Les manutentions à quai sont ordinairement à la charge de la marchandise.

Les frais de *courtage* sont, suivant les usages de place, tantôt à la charge des marchandises, tantôt à la charge du navire. Le courtage des affrètements varie entre 1/2 et 2 à 3 0/0 du prix du fret. Les courtiers interprètes et conducteurs de navires ont conservé en France le caractère d'agents privilégiés pour la conduite des navires, c'est-à-dire l'accomplissement des formalités légales auprès du tribunal de commerce, de la douane ou des administrations publiques. Vis-à-vis des navires étrangers, ils ont seuls qualité pour faire la traduction authentique des papiers de bord dont la production est obligatoire. Leurs tarifs diffèrent d'un port à l'autre.

7. **L'assurance maritime.** — L'assurance contre les risques de mer vient s'ajouter au prix du transport; elle n'est pas comprise dans le fret et incombe à l'expéditeur, la Compagnie de navigation étant déchargée des risques de mer. Les commerçants peuvent s'adresser soit à un notaire, soit à un courtier privilégié; mais, comme le courtage est fort élevé, jusqu'à 7 1/2 0/0 du montant de la prime, ils se passent habituellement d'intermédiaires.

Les gros expéditeurs peuvent contracter directement pour leur compte des *polices flottantes* ou *polices d'abonnement*, applicables à tous leurs envois jusqu'à concurrence d'un maximum fixé par navire, ainsi qu'aux marchandises qu'on leur adresse, à condition de prévenir la Compagnie d'assurance par l'envoi d'un *bulletin* dit *d'application* ou *d'aliment*, dans les cinq jours du départ du navire. En procédant ainsi, ils n'ont pas à redouter d'être surpris par un sinistre avant qu'ils n'aient assuré.

Les Compagnies de navigation possèdent souvent des polices flottantes réglant toutes les conditions de l'assurance et dont les petits expéditeurs peuvent bénéficier en payant la prime afférente à la valeur assurée. C'est la « garantie spéciale », offerte, notamment, par les Messageries Maritimes, et qui s'inscrit sur le connaissement.

Sur les grandes places de commerce, les assureurs ont généralement arrêté une formule de contrat qui sert de base aux conventions; ce sont les « conditions générales »; les « conditions particulières » sont établies d'accord entre les parties, qui peuvent ou déroger aux clauses des conditions générales, ou ajouter des clauses qui n'y sont pas prévues. Les avaries grosses ou communes se paient, quelque minimes qu'elles soient; elles ont fait l'objet d'une sorte de codification internationale, connue sous le nom de *Règles d'York et d'Anvers* (1890)[1].

L'assurance porte, en général, sur la totalité des risques courus, y compris le fret et le profit espéré, comptés pour 10 0/0 de la valeur de la marchandise. Le *taux des primes* varie dans une très large mesure avec la longueur du voyage, les dangers de la mer, la saison, la nature et l'âge du navire[2], le genre de manutention et la nature de la marchandise. Un tarif, arrêté par les courtiers d'assurances maritimes de Paris, constate les prix pratiqués par les assureurs, mais la concurrence fait que les primes appliquées

1. L'article 10 de la police française ne couvre que les risques maritimes, soit la perte totale des marchandises, soit les avaries provenant d'un accident de mer.

Si l'expéditeur veut couvrir tous les risques de transport, il doit recourir à la forme anglaise de l'assurance tous risques, qui fait l'objet de l'article 11 de la police française.

2. Les renseignements sur l'âge et la nature des navires, traduits par des cotes, sont fournis aux Compagnies d'assurances soit par le *Lloyd* de Londres, soit par le *Bureau Veritas*, société anonyme dont le rôle essentiel consiste dans l'établissement, après expertises, d'un Registre international de classification des navires, paraissant tous les ans, et d'un Répertoire général de la Marine marchande.

sont généralement inférieures à celles du tarif. Les primes pour voiliers sont ordinairement doubles ou triples ou même parfois quadruples de celles par vapeur; les tarifs d'hiver sont de 10 à 20 0/0 plus élevés que ceux d'été; ils augmentent notablement pour la mer du Nord ou la Baltique.

8. **La situation de la marine marchande.** — Le commerce maritime français a porté, en 1913, sur 54 0/0 en poids du commerce extérieur total, et sur 65 0/0 de la valeur. Sur les 600 millions de francs payés pour le fret, 185 millions seulement représentent la part du pavillon français[1].

Nous n'avons même pas la prépondérance à l'exportation, comme tous les pays maritimes, et nous manquons de fret lourd et de voyageurs émigrants. A l'importation, la réduction de tonnage de notre pavillon vient de ce que les marchandises pondéreuses (houille, blé, bois....) lui échappent presque entièrement.

Cette situation tient à des causes diverses, géographiques, économiques, politiques et sociales. Nous avons signalé ces dernières en étudiant le régime de la marine marchande, et, plus loin, en parlant des ports, nous avons insisté sur la dispersion des crédits dans un trop grand nombre, ce qui fait qu'aucun ne possède un outillage suffisant pour les nécessités actuelles du commerce maritime, alors que la concentration constitue justement un appel à l'exportation et à l'importation. Comme l'a fait remarquer M. Paul de Rousiers, « la concentration accélère et intensifie le mouvement commercial dont elle est issue. Si, dans un port, il existe un puissant échange de marchandises,

1. En 1913, nous avons exporté par mer 9 860 000 tonnes de marchandises, payant un fret de 149 millions, — dont 5 550 000 tonnes et 81 millions pour le pavillon français, — et nous avons importé par mer 30 180 000 tonnes, ayant acquitté un fret de 452 millions et demi, dont 6 800 000 tonnes et 103,35 millions pour le pavillon français. La part de ce dernier représente à l'exportation : 56,1 0/0 en poids et 57,1 0/0 en valeur; à l'importation : 27,7 0/0 en poids et 38,8 0/0 en valeur.

une série d'autres marchandises, qui ne sont ni à destination ni en provenance de l'arrière-pays de ce port, y seront attirées, parce que c'est un carrefour d'où elles peuvent être dirigées vers tous les pays du monde. »

Nous manquons de fret lourd et d'émigrants, et, là où la grosse marchandise existe, nous ne disposons pas des voies d'accès pour l'amener à bon compte dans nos ports, tandis que les bateaux anglais et allemands, par la nature de leurs cargaisons et par la route qu'ils ont à suivre, peuvent offrir à notre « caissage », toujours pressé et qui ne peut attendre un chargement complet, des prix de transport meilleur marché.

Nous sommes en dehors de l'axe du grand commerce maritime, qui traverse l'Europe occidentale vers le 55° de lat. Nord, où se trouvent Hambourg, Rotterdam, Anvers, Liverpool ; nos bateaux devraient subir un déroutement pour y prendre part, tandis que nos ports sont naturellement placés sur les routes de départ des marines étrangères.

9. **Les réformes nécessaires.** — Si nous ne pouvons rien modifier à notre situation géographique, nous ne sommes pas sans action sur la répartition du trafic et sur les perfectionnements à apporter à l'outillage. Nous pouvons d'abord augmenter le fret lourd en minerais, produits céramiques, matériaux de construction, extraits de notre sol, et en créer par l'institution de zones franches où seront transformées des matières premières étrangères. L'amélioration de nos voies navigables permettra aux régions productrices de l'acheminer plus économiquement vers les ports de sortie. Des tarifs combinés avec les voies ferrées, établis pour les marchandises françaises, destinées à des bateaux français, favoriseront directement notre marine et notre exportation[1].

1. C'est la méthode employée en Allemagne, où des tarifs à forfait sont établis de tous centres industriels, même de telle petite gare où n'existe qu'une grande fabrique. Les tarifs sont établis au poids, quel que soit

Le commerce maritime devra être concentré dans un petit nombre de ports : Dunkerque, le Havre, Saint-Nazaire, Nantes, Bordeaux et Marseille, outillés à la moderne, en même temps que notre effort se portera sur la reconstitution de notre marine, suivant les principes que nous avons exposés plus haut, et en modifiant nos méthodes par la construction en séries de types mieux adaptés, comme tonnage et aménagement, aux marchandises transportées, aux routes suivies et aux procédés rapides de chargement et de déchargement.

Sans aller jusqu'à réclamer le retour à la surtaxe de pavillon, — supprimée par la loi du 19 mai 1866, — et que certains considèrent comme un procédé supérieur aux primes, on peut considérer comme justifiée une réforme qui ferait varier les droits de port d'après les services rendus par le navire et taxerait plus lourdement celui qui n'y fait qu'une courte escale que celui qui y est attaché et qui y fait toutes ses dépenses d'armement et d'approvisionnement.

Les opinions sont partagées, nous l'avons vu déjà, sur l'aide qui doit être apportée par l'État à la marine nationale; cette aide sera, en tout cas, nécessaire pour sa reconstitution après la guerre; mais il est plus juste, croyons-nous, de considérer la marine marchande comme une branche spéciale d'activité, qui doit « payer » par elle-même et qui, en même temps, constitue une « publicité nationale », mais qui est d'autant plus utile qu'elle s'adapte mieux aux besoins de l'exportation et de l'importation nationales. Il faut distinguer, en quelque sorte, la marine de réclame, le paquebot de luxe rapide, l'hôtel flottant, que l'État peut subventionner au point de vue postal, et la ligne commerciale, régulière, le steamer-cargo, de 8 à 10 000 tonnes, de 14 à 15 nœuds, qui doit répondre uniquement aux

l'encombrement, et les marchandises sont classées en catégories par les Compagnies de navigation. Pour la ligne du Levant, par exemple, le chemin de fer transporte les produits d'Essen à Hambourg pour un centime et demi la tonne kilométrique, même en grande vitesse.

besoins du commerce et se suffire à elle-même. C'est ce dernier genre de marine qui nous est nécessaire et qui nous a toujours fait le plus défaut; c'est elle qui permettra de garder pour nous les matières premières de nos colonies, d'en créer des marchés dans nos ports, de reprendre le chemin des escales, peu à peu supprimées depuis trente ans, en Amérique du Sud et ailleurs, pour en ramener les grains, le coton, la laine; mais, pour vivre, il lui faut, à côté de l'outillage bien adapté, le collaborateur indispensable, l'agent de ligne national, recruteur de fret, installé à poste fixe dans les grands centres industriels et les ports français, et dans toutes les escales étrangères. Il signale les occasions favorables, surveille la concurrence et peut rendre autant de services aux expéditeurs et aux destinataires qu'aux armateurs. Nos Compagnies de chemin de fer avaient très bien compris ce rôle avant la guerre; nous éviterons ainsi l'emploi du commissionnaire étranger, qui déroutait nos produits sur les ports concurrents en enlevant à notre commerce la cohésion et l'organisation centralisées qui faisaient la force et le succès de l'expansion anglaise et allemande.

CHAPITRE XVII

LE RÉGIME DOUANIER. L'OCTROI

1. **Le protectionnisme.** — Le libre-échange absolu n'existe pas ; suivant la formule anglaise, il ne fait pas partie de la politique « pratique ». Les États ont fait choix entre une protection modérée, équitable, rationnelle, et une protection outrancière, approchant de la prohibition et sacrifiant un grand nombre d'intérêts respectables, non seulement ceux des consommateurs, mais aussi ceux des producteurs, auxquels le marché intérieur ne suffit pas et qui ont besoin d'exporter une partie de leurs produits sur les marchés étrangers[1]. La protection rationnelle se propose d'éviter la surproduction mondiale et les crises économiques, de

1. Chez la plupart des peuples, le protectionnisme représente une affirmation, un symbole du réveil des nationalités ; chez d'autres, il exprime un rêve d'impérialisme économique. Certains pays l'envisagent comme une mesure défensive ; d'autres en font une mesure offensive, telle l'Allemagne où la « stratégie » douanière complétait la stratégie industrielle. En France, suivant M. J. Domergue, « la protection est une sorte de contrat de solidarité, une assurance mutuelle contre le chômage. Nous sommes des interventionnistes qui estimons que notre législation douanière doit être compensatrice, tenant compte des divers éléments et des diverses charges de la production, de la quotité de l'impôt, de la valeur des salaires, du coût de la matière première, des tarifs de transport, aussi de la répercussion insidieuse des trusts et des cartels étrangers ». C'est le retour à « l'économie nationale », sans tenir compte que, le temps ayant marche, nous avons dépassé ce stade et devons nous inspirer aussi des nécessités imposées par l'économie internationale.

rendre plus stables, mieux équilibrées, les conditions de la vie industrielle et commerciale, de maintenir plus réguliers les salaires et les prix. Les grandes nations sont à la fois contraintes de sauvegarder les sources de leur subsistance, ce qui rend indispensables certaines mesures de défense, et de progresser par leurs échanges avec l'étranger, ce qui demande une assez grande liberté. Suivant l'expression de M. Georges Blondel, c'est une question d'art politique que de trouver la juste mesure.

La protection a modifié la composition du commerce international en augmentant dans les importations la part des matières premières et du combustible, au détriment des objets manufacturés. Au point de vue des exportations, elle a nui à un certain nombre de produits français : vins, soieries, articles de mode, surtout, qui font les frais des guerres de tarifs et supportent les augmentations de droits. A l'intérieur du même pays, la protection crée des oppositions d'intérêts entre les différentes branches d'activité économique; les droits sur le sulfate de cuivre sont défavorables à l'agriculture, et telle pièce détachée ou tel produit mi-ouvré, qui se trouve imposé, constitue une matière première pour l'industrie qui les transforme. C'est en ce sens que la politique douanière doit être, suivant le mot de M. H. Hauser, une « résultante », un compromis entre des cas d'espèces, des besoins différents, et suivant qu'il s'agit d'industries travaillant pour l'exportation, le marché colonial ou le marché intérieur, ou d'industries indépendantes qui transforment successivement leurs produits.

2. **Les formes de protectionnisme.** — On distingue d'abord la protection *naturelle*, constituée par l'éloignement entre les pays et qui se chiffre par les frais de transport, et la protection *artificielle*, représentée par les droits de douane ou par des moyens indirects, comme les primes. Cette dernière peut s'appliquer à telle ou telle branche d'activité économique et donner

lieu aux protectionnismes agraire, industriel, maritime, financier ou ouvrier. Enfin, elle peut revêtir une forme légale et pacifique, ou prendre une allure violente et belliqueuse de représailles : c'est le boycottage[1].

Le régime douanier peut être établi purement et simplement par une loi du pays : c'est le principe de l'*autonomie douanière*. Ou bien, il résulte d'ententes avec les autres États et présente un caractère contractuel soit sous forme de *traités de commerce* proprement dits, soit sous forme de *conventions commerciales*.

A) ***Traités de commerce et conventions commerciales.*** — Les traités de commerce proprement dits sont conclus pour une durée déterminée et contiennent un tableau des droits établis, — sur la base d'un tarif général maximum, — d'après les négociations qui ont lieu entre les pays contractants; ils aboutissent à un tarif conventionnel.

Les conventions commerciales sont renouvelables d'année en année par tacite reconduction et concèdent, en échange d'avantages déterminés, tout ou partie d'un tarif minimum, établi d'avance par une loi.

Les traités de commerce ont pour *avantages* de permettre des réductions de droits plus fortes que les conventions limitées au tarif minimum ; d'atténuer le régime protecteur dans un sens plus libéral, en favorisant les concessions mutuelles et les avantages réciproques; d'assurer la stabilité des débouchés par la fixité des tarifs pendant une longue période; c'est un protectionnisme de « transition ». Pour être avantageux, ils exigent des négociateurs habiles, — ce sont en

1. Le mot est d'origine anglaise et vient des représailles paysannes, exercées en Irlande, en 1880, contre un régisseur du nom de James Boycott. Les blocus en sont une des formes les plus caractéristiques. Le boycottage se produit à la suite d'événements politiques ou économiques qui, sans être des *casus belli*, froissent l'amour-propre des nations : tel le boycottage des produits japonais par les Chinois en 1905, à la suite des réclamations très vives du Japon après la capture par la Chine d'un bateau japonais transportant des armes ; tel celui des produits autrichiens par les Turcs, en 1908, après l'annexion de la Bosnie-Herzégovine par l'Autriche.

réalité des « marchés nationaux », — qui doivent s'appuyer sur des tarifs bien préparés à l'avance et être renseignés sur ceux des pays concurrents ; ces négociateurs devront prévoir les répercussions possibles des réductions de droits dans les relations avec d'autres États, en vertu de la clause de la nation la plus favorisée.

Les traités de commerce comportent, en dehors du tableau des droits, un certain nombre de *clauses* ayant pour objet : *a*) la durée du pacte, fixée soit à échéance fixe, soit à échéance renouvelable, soit à échéance indéterminée ; *b*) des garanties inhérentes à la navigation maritime ou aux transports par chemin de fer[1] ; *c*) des garanties concernant les droits des nationaux établis à l'étranger, les brevets d'invention, les marques de fabrique, la propriété artistique et littéraire ; *d*) des prescriptions diverses mentionnant, par exemple, que les fonctionnaires des douanes de chaque pays contractant sont tenus de fournir aux ressortissants de l'autre pays toutes les informations demandées en matière de tarification ou de réglementation douanière ; *e*) le principe du traitement de la nation la plus favorisée[2].

La *clause de la nation la plus favorisée* consiste dans l'engagement envers un pays contractant de le faire bénéficier sans condition, sans réserve d'aucune sorte, de toute concession déjà faite ou qui serait ultérieurement faite à un autre pays quelconque. Chaque pays a

1. La clause concernant les transports par chemins de fer peut prendre deux formes : a) *le système de la parité*, par lequel les pays stipulent que les mêmes tarifs seront accordés aux envois similaires passant d'un territoire dans l'autre, ou transitant, à la condition que le transport se fasse sur la même ligne et dans la même direction ;

b) *le système du traitement de la nation la plus favorisée*, par lequel toute réduction de tarifs accordée dans le trafic avec un tiers pays doit être consentie de plein droit au pays contractant pour les transports s'opérant dans les mêmes conditions.

2. Devant le nombre croissant et la variété des clauses, il a été envisagé l'adoption d'un formulaire-type de traité de commerce, en classant les clauses et les plaçant dans un ordre constant et identique.

bien la garantie de bénéficier des avantages accordés par ses contractants à d'autres pays, — mais il est lié de la même façon et obligé d'accorder à tous ses contractants les avantages qu'il sera désavantageux d'accorder à tel d'entre eux.

On *reproche* à cette clause d'enlever aux traités à long terme l'avantage de leur fixité et leur véritable caractère de réciprocité, de restreindre les concessions qui pourraient être consenties dans la crainte de les voir s'étendre à des concurrents. D'ailleurs, cette clause se trouve violée par l'emploi des spécialisations, que l'Allemagne a pratiqué sur une large échelle, ainsi que par les facilités que l'on a l'habitude de donner au trafic de frontière.

C'est pourquoi on tend à préférer à cette *clause inconditionnelle* la *clause conditionnelle* ou *de réciprocité*, adoptée par différents pays et, notamment, par les États-Unis et le Japon, et qui assure à chaque pays : *a*) le traitement de la nation la plus favorisée au moment de la signature du traité; *b*) les avantages accordés ultérieurement *sans conditions* à d'autres puissances; *c*) *à charge d'une condition équivalente*, les faveurs accordées ultérieurement à d'autres puissances *moyennant conditions*.

B) ***L'autonomie douanière***. — Ce système se refuse à toute obligation contractuelle; il entend que l'État reste toujours le maître de ses tarifs afin de pouvoir en disposer suivant les demandes de ses producteurs. Le régime de l'autonomie peut n'employer qu'un seul tarif, comme dans le système américain, ou bien un tarif maximum et un tarif minimum, comme dans le système français. Pratiquement, il ne confère aucune stabilité, par suite des modifications fréquentes qui résultent des lois votées (14, en France, de 1894 à 1898).

L'autonomie est impossible en fait, et la France, par exemple, se trouvait vis-à-vis des puissances étrangères dans une des quatre situations suivantes : *a*) l'application du tarif maximum; *b*) l'octroi de la clause de la

nation la plus favorisée, sans conventions; *c*) l'octroi par voie conventionnelle du tarif minimum en échange de la clause précédente; *d*) l'établissement de conventions ayant pour base la réciprocité de traitement et portant sur certains articles déterminés.

C) *Les régimes douaniers coloniaux.* — L'ancien monopole ayant disparu, les puissances coloniales pratiquent un des systèmes suivants : *a*) la simple concession de la clause de la nation la plus favorisée; *b*) l'autonomie douanière, avec ou sans droits préférentiels; *c*) l'assimilation totale ou partielle.

L'*autonomie douanière* a été concédée par l'Angleterre aux seuls Dominions, qui ont adopté tour à tour des régimes de plus en plus protecteurs, atténués, vis-à-vis de la métropole, par des réductions de droit du tiers (*système préférentiel*).

La France a employé le système de l'*assimilation*, totale pour les anciennes colonies et l'Algérie, partielle dans nos autres possessions. L'assimilation est mal justifiée en invoquant les sacrifices financiers consentis par la métropole et n'empêche point l'élément géographique d'avoir plus d'influence que les règlements administratifs. Aussi, réclame-t-on à juste titre le remplacement de ce système par celui de la personnalité douanière de chaque colonie, celle-ci étant autorisée par la métropole à établir les taxes qui paraissent les plus avantageuses à son développement, tout en tenant compte des intérêts généraux français, liés étroitement, d'ailleurs, à ceux de la colonie.

D) *Le régime douanier français.* — C'est le 1er février 1892 que le régime des traités de commerce, inauguré le 23 janvier 1860, a été remplacé par le régime protecteur actuel. La loi de 1892 consacre l'autonomie douanière de la France, sans engagements de longue durée vis-à-vis de l'étranger.

Nous possédons un double tarif : le *tarif minimum* ou *conventionnel*, appliqué aux marchandises provenant de pays qui accordent à nos produits des avantages simi-

laires; le *tarif général*, aux taxes ordinairement plus élevées, et qui est employé en l'absence de tout autre régime. La *revision du 29 mars 1910*, issue de l'initiative parlementaire, avait pour but : *a*) d'établir un écart plus grand entre les droits du tarif maximum et ceux du tarif minimum, écart porté de 15 à 50 0/0; *b*) d'inscrire de nouveaux droits concernant les nouveautés industrielles; *c*) d'armer le gouvernement au moyen de surtaxes contre la pratique du dumping; *d*) d'étendre à des produits nouveaux le régime de l'admission temporaire; *e*) de répondre à l'emploi des spécialisations, pratiqué par l'Allemagne pour tourner la clause de la nation la plus favorisée, qui nous avait été imposée par l'article 11 du traité de Francfort de 1871.

La *spécialisation* consiste à séparer tel ou tel produit d'une rubrique commune, dans laquelle il est englobé avec d'autres, pour le cataloguer sous une spécification distincte et le taxer séparément. Ce procédé permet de s'attaquer isolément aux spécialités d'un pays en les décrivant minutieusement dans leurs caractères, leur mode de fabrication, leur emballage. C'est la spécialisation différentielle, par opposition à la spécialisation préférentielle qui a pour but d'accorder une faveur au pays visé, en réduisant la taxe du produit spécifié.

Un *Tarif officiel* est publié par l'Administration des douanes pour servir de règle dans l'application des droits. Ce tarif, qui est déposé dans chaque bureau de douane, doit être mis au courant des modifications par les receveurs, et communiqué aux personnes qui désirent en prendre connaissance. Le tarif est tenu sur deux pages : celle de droite consacrée au tarif général, celle de gauche au tarif minimum. Les colonnes concernant chaque tarif renferment les indications suivantes : l'unité sur laquelle portent les droits, le titre de perception (date de la loi ou du décret) et les droits. Ceux-ci diffèrent suivant que les produits sont d'origine européenne ou extraeuropéenne, et, dans chacun de ces deux cas, suivant qu'ils sont importés directe-

ment ou non du pays de production. Les unités sur lesquelles portent les droits sont le quintal brut, le quintal net, la pièce, la paire, la douzaine et la douzaine de paires. Le tarif comprend, en outre, le régime des produits tunisiens importés en France, le tarif de la Corse, celui de l'Algérie, et une table alphabétique des produits mentionnés.

Toute marchandise entrant en France ou en sortant est soumise aux conditions du tarif. Tous les produits sont uniformément taxés. D'une façon générale, toute marchandise omise au tableau des droits d'entrée est assimilée à l'article le plus analogue dans l'emploi qu'elle doit recevoir.

Les droits de douane ne peuvent être établis à titre définitif que par la loi. Toutefois, le pouvoir exécutif peut édicter des modifications à titre provisoire. La loi du 13 décembre 1897, dite loi du cadenas, donne notamment au gouvernement l'autorisation de rendre provisoirement applicable un projet portant relèvement des droits de douane sur un certain nombre de denrées agricoles (céréales, vins, bestiaux). Dans des circonstances exceptionnelles (surenchérissement du pain), un décret ministériel peut, en l'absence des Chambres, suspendre tout ou partie des droits sur le blé et les farines. Mais ces mesures doivent être soumises à la ratification des Chambres dès leur rentrée.

3. **Les droits de douane.** — Le droit de douane est l'impôt indirect qui frappe les marchandises étrangères à leur entrée dans l'État, ou les marchandises nationales qu'on exporte. Le tarif est constitué par l'ensemble des droits en vigueur dans un État. Les droits sont groupés par *rubriques*, groupement comprenant les diverses qualités de la même marchandise, et en *catégories*, groupement des taxes selon les marchandises qui ont une plus grande affinité économique. Un *répertoire* comprend toutes les marchandises inscrites au tarif.

Selon le but auxquels ils répondent, on distingue :

1) les *droits fiscaux*, destinés à assurer des recettes à l'État et qui constituent un véritable impôt indirect; ils forment la base du système anglais et frappent surtout les denrées coloniales; 2) les *droits économiques*, dont le rôle est de stimuler la production des marchandises auxquelles ils s'appliquent, mais ils ont aussi une portée financière, qui contribue à leur maintien, bien qu'il y ait antinomie dans le but poursuivi [1]; 3) les *droits de consommation*, équivalant aux impôts qui frappent les produits similaires fabriqués dans le pays.

Selon la provenance ou la destination des marchandises, on distingue : 1) les *droits d'entrée*, qui sont la règle et que l'on perçoit sur la marchandise étrangère dans un but nettement protecteur, et 2) les *droits de sortie*. Ceux-ci ont pour but soit d'exercer une action protectrice, en retenant des matières premières en vue de pousser l'industrie nationale à leur transformation; soit de chercher à éviter une surproduction (droits de sortie sur le café au Brésil): soit de procurer des ressources au Trésor lorsque la production est très importante et que le pays jouit à cet égard d'un quasi-monopole (nitrate du Chili).

Au point de vue du mode de perception, on applique des *droits spécifiques* et des *droits ad valorem*. Les premiers sont calculés soit par objet, soit par quantité d'objets, soit sur le poids brut, soit sur le poids net: Ils donnent toutes les garanties d'uniformité, de rapidité et de précision. Ils tendent à remplacer les seconds. Beaucoup de pays ont encore les deux systèmes.

Les droits *ad valorem* sont perçus d'après la valeur de la marchandise. Plus justes, en principe, que les droits spécifiques, ils ont un double inconvénient pratique. M. Fontana-Russo fait remarquer d'abord qu'ils

1. Ces droits peuvent répondre à d'autres buts spéciaux. C'est ainsi qu'au Pérou, les droits d'importation sont complétés par un droit additionnel de 8 0/0 destiné au Service des douanes, de 2 0/0 au profit des villes de Callao et de Lima, et de 1 0/0 en faveur des Magasins généraux.

n'assurent pas à la protection une stabilité suffisante; c'est justement quand les prix baissent que les producteurs nationaux ont un plus grand besoin d'être protégés et que les taxes *ad valorem* faiblissent en diminuant leur action. En second lieu, ce mode de perception prête à la fraude et aux contestations avec la douane. Les exportateurs peuvent établir une facture en deux exemplaires, établis à des prix différents et adressés à la douane et à l'acheteur. On cherche, au contraire, à éviter les contestations au moyen de formules spéciales, dites *factures consulaires*, dans lesquelles la valeur de la marchandise est certifiée exacte par le consul du pays de destination, établi au pays d'origine.

La rigueur excessive de la douane des États-Unis apporte bien des entraves aux exportations faites dans ce pays. L'*estimation des marchandises* est faite par les *appraisers*. La valeur déclarée, *market value*, doit correspondre exactement à celle des marchandises sur le marché étranger ou à leur prix de gros sur les principales places du pays qui les exporte, au moment de l'expédition [1]. Les fausses déclarations sont punies d'amendes très sévères. Au Japon, les droits *ad valorem* se calculent d'après le prix des marchandises au lieu d'achat, en y ajoutant les frais de commission, le coût de l'assurance et du transport.

Certaines marchandises sont prohibées, à l'entrée ou à la sortie, pour diverses causes. D'après M. Fontana-Russo, la *prohibition* peut être d'origine fiscale, lorsqu'elle s'ajoute aux monopoles d'État; celle qui est d'origine économique tend à être remplacée par des droits d'entrée très élevés; celle qui revêt un caractère social a pour but d'éviter la pénurie de certains pro-

1. Le dernier tarif Underwood du 5 octobre 1913 a encore augmenté les formalités en exigeant les factures consulaires en trois ou quatre exemplaires, établies en dollars, et, en cas de contestation, la production des livres et documents comptables de l'expéditeur, sous peine d'une taxe additionnelle de 15 0/0.

duits alimentaires. Enfin, il y a des prohibitions d'ordre sanitaire, comme celle de la saccharine, — levée pendant la guerre, — et les mesures prises en vue d'éviter la propagation des épidémies sur le bétail [1].

Le *paiement des droits de douane* s'opère soit en monnaie nationale, soit en or, dans les pays où la monnaie est dépréciée. En France, tous les droits sont spécifiques depuis 1882. Ils sont perçus soit sur le poids brut de la marchandise, lorsque leur taux ne dépasse pas 10 francs par 100 kilogrammes, soit sur le poids net réel ou légal, si le taux excède 10 francs ou si le produit exige un genre d'emballage disproportionné avec son volume et sa densité.

Les droits de douane sont dus au comptant sans escompte. Cependant un crédit de quatre mois peut être accordé sous caution, moyennant le paiement d'un intérêt de retard de 3 0/0 par an et une commission de 1/3 0/0. On appelle caution en douane une personne solvable, agréée par l'administration et qui répond envers elle du paiement des sommes dues [2].

Aux *droits différentiels* suivant le lieu d'embarquement des marchandises, les tarifs modernes ont substitué un régime unique avec addition d'une surtaxe dite

1. En France, les prohibitions à la sortie sont les contrefaçons en librairie et les chiens de forte taille; celles à l'entrée comprennent : *a*) les objets sur lesquels l'État exerce un monopole; *b*) les marchandises soumises à des mesures sanitaires ou de police; *c*) les produits étrangers portant de fausses marques de fabrication française.

Des restrictions d'entrée portent, en outre : *a*) sur les produits des colonies françaises qui bénéficient d'une modération de droits et ne peuvent être importés que par des ports d'entrepôt; *b*) sur les marchandises taxées d'un droit supérieur à 20 francs qui ne peuvent être importées que par des bureaux spécialement désignés.

2. Les *réclamations* en restitution de droits, adressées à l'Administration, sont prescrites deux ans après l'époque du paiement de ces droits. Les réclamations de l'Administration, en dehors du cas de fraude, sont prescrites un an après l'époque du paiement.

Toute *contestation* portant sur la qualité, l'origine, l'espèce ou la valeur des marchandises doit être tranchée par une expertise; deux experts sont choisis l'un par la douane, l'autre par le contestant, et statuent sous le contrôle du Comité d'expertise, formé de trois membres et siégeant auprès du Ministère des Finances.

d'entrepôt ou d'origine. La *surtaxe d'entrepôt* constitue un droit différentiel, imposé aux marchandises d'origine extraeuropéenne qui, au lieu d'avoir été transportées directement en France, ont d'abord séjourné dans un entrepôt d'Europe. Elle a pour but de favoriser l'importation directe et de fournir du fret à nos navires. Pratiquement, cette mesure n'a pas donné de grands résultats, tout en rendant les approvisionnements plus difficiles. Il a été proposé de la supprimer moyennant une compensation accordée par les pays-entrepôts (Angleterre, Belgique, Portugal). La *surtaxe d'origine* frappe de la même façon les produits étrangers arrivant d'ailleurs que des pays d'origine.

4. **Droits accessoires perçus par les douanes.** — En France, l'Administration des douanes est encore chargée de la perception des droits suivants :

a) les *droits de navigation* et, en particulier : le *droit de francisation* qui donne autorisation au navire de prendre la mer sous pavillon national; le *droit de congé*, le congé est le passeport des navires français, le *droit de passeport* pour les navires étrangers; le *droit de quai*; les droits de permis de débarquement ou d'embarquement, et les droits de certificats, relatifs aux cargaisons;

b) les *taxes sanitaires* destinées à couvrir les dépenses qu'occasionne à l'État l'organisation du service de santé;

c) les *taxes locales de péage*, établies au profit du département, de la commune ou de la Chambre de Commerce;

d) le *droit de statistique*, institué en 1872, porté de 10 à 20 centimes depuis la loi de finances du 29 juin 1918, et qui frappe toutes les marchandises, à l'exception des bagages et des colis postaux;

e) les *droits de magasinage* et *de garde* pour les marchandises déposées dans les magasins de la douane;

f) le *droit de timbre administratif* sur les opérations douanières;

g) la *taxe de consommation* sur les sels.

5. **Les formalités douanières. Les déclarations.** — Le dédouanement des marchandises importées peut être fait à la frontière ou au lieu de destination, s'il y existe un bureau de douane intérieur ou un entrepôt; il peut être opéré par un commissionnaire, désigné par l'expéditeur sur la lettre de voiture, à moins que les tarifs de transport ne s'y opposent et que le transporteur se charge de ce soin, moyennant une taxe fixée dans les tarifs.

Toute opération de douane comporte une *déclaration préalable* à l'entrée ou à la sortie.

a) *Par voie de terre*, et sauf à la frontière espagnole, les marchandises ne sont *déclarées* qu'*au détail*. La déclaration en détail est exigée pour toutes les marchandises, qu'elles soient ou non exemptes de droit. Elle doit indiquer la nature, l'espèce, la qualité, le poids, la mesure, le nombre ou la valeur de la marchandise, l'origine, etc. La marchandise doit être énoncée sous la dénomination admise par le tarif. La déclaration doit avoir lieu immédiatement; un délai de trois jours est accordé dans le cas de transit international, qui s'ajoute au délai de huit jours admis pour toute marchandise avant son inscription au registre de dépôt. Deux mois après cette inscription, les marchandises peuvent être vendues par la douane. Les déclarations de sortie contiennent les mêmes indications que celles d'entrée. Les agents des douanes ont le droit de procéder à une vérification. Sont réputées fausses déclarations, — et soumises aux pénalités légales, amendes et confiscation, — celles qui feraient percevoir des taxes inférieures à celles qui sont dues.

b) Par *voie de mer*, les marchandises importées donnent lieu à une *double déclaration* : elles doivent d'abord être inscrites au *manifeste* du navire et être ensuite déclarées en détail. Le manifeste indique pour tout navire, à l'entrée et à la sortie, le nombre et la nature des colis de la cargaison, avec mention des marques

et numéros des colis divers. L'agent des douanes inscrit une annotation sur la déclaration en détail, — c'est le *permis en douane*, autorisant le débarquement de la marchandise.

c) Les *colis postaux* ne sont astreints qu'à une seule déclaration de détail, ils sont exempts du droit de statistique, de plombage, et du droit de timbre des acquits-à-caution et des passavants.

Les *certificats d'origine* sont des attestations officielles confirmant le lieu de production de la marchandise, établies soit par les autorités publiques, soit par les Chambres de Commerce, et visées par la douane du pays exportateur et le consul du pays de destination. Ces certificats ont pour but d'identifier les marchandises originaires de pays jouissant d'un traitement de faveur, en vue de les faire bénéficier des réductions de droit prévues.

6. **Cas de suspension et de remise des droits de douane.** — a) ***Les admissions en franchise.*** — Les marchandises d'origine française, restées invendues à l'étranger, peuvent être réadmises en franchise, sur la demande de l'exportateur, lorsque la sortie antérieure est dûment justifiée et que l'origine nationale peut être vérifiée. L'opération ne doit pas remonter à plus de deux ans.

Si l'exportateur veut s'assurer la libre réimportation, il doit se faire délivrer à la sortie un *passavant* descriptif et faire procéder à l'estampillage de la marchandise lorsque l'opération est praticable.

On réadmet en franchise les emballages qui ont servi à l'exportation de produits français et pour lesquels les formalités nécessaires sont accomplies au bureau de sortie. Les échantillons non susceptibles d'être utilisés sont seuls admis en franchise. Les échantillons ou modèles d'un voyageur qui ne rentrent pas dans ce cas doivent être réexportés dans le délai d'un an.

b) ***Le transit.*** — Le transit n'est plus soumis depuis

longtemps qu'à des droits accessoires : plombage et statistique, par exemple. Deux garanties sont exigées par l'administration : 1° le *plombage* du colis ou du wagon ; 2° l'*acquit-à-caution*, qui consiste en un engagement cautionné, souscrit par le soumissionnaire redevable des droits, de représenter à la douane, dans un délai fixé, les marchandises dont il prend livraison sans paiement de la taxe. La délivrance de l'acquit-à-caution et le plombage s'effectuent au bureau d'entrée, sur la déclaration de détail de l'importateur. Le transport se fait par les soins de ce dernier, suivant l'itinéraire détaillé à l'acquit-à-caution, qui doit être visé au bureau de la seconde ligne de douane. Au bureau de sortie ou de destination, l'identité des marchandises est vérifiée, l'acquit-à-caution est apuré c'est-à-dire que le soumissionnaire et la caution sont déchargés de leurs engagements. Ce régime est appliqué pour les expéditions faites d'un bureau-frontière sur un bureau de douane intérieur ou sur un entrepôt.

Sont soumis à la formalité de l'acquit-à-caution : les produits étrangers allant d'un bureau de douane dans un autre, ou d'un entrepôt dans un autre ; les marchandises soumises au transit international ; les objets d'or et d'argent allant à un bureau de contrôle ; les marchandises qui franchissent temporairement la frontière, celles qui bénéficient de l'admission temporaire, etc.

Le *transit international* est caractérisé par la dispense de la déclaration de détail, une reconnaissance sommaire des colis, le plombage par wagon et la responsabilité exclusive des Compagnies de chemin de fer, seules admises à bénéficier de ce régime.

c) ***L'admission ou importation temporaire.*** — L'admission temporaire, instituée par la loi du 5 juillet 1836, a remplacé le système du remboursement des droits à la sortie. Depuis 1892, une loi est nécessaire pour en concéder le bénéfice à un nouveau produit. L'admission temporaire a pour but de favoriser l'industrie nationale et le commerce d'exportation. Elle dis-

pense des droits de douane certaines marchandises étrangères (blé, métaux bruts, cacao, etc.), destinées à recevoir en France un complément de main-d'œuvre, à charge pour l'importateur de réexporter ces produits dans un délai de six mois (deux mois seulement pour le blé) ou de les déposer dans un entrepôt. Cet engagement est garanti par un acquit-à-caution. Des prolongations de délai sont accordées en cas de force majeure et à titre exceptionnel. La matière première doit toujours recevoir la destination en vue de laquelle elle a été admise. Sous prétexte d'admission temporaire, il n'est pas permis de différer le paiement des taxes.

On donne aussi à l'admission temporaire le nom de *trafic de perfectionnement* lorsqu'il s'agit de produits mi-ouvrés venant chercher un complément de main-d'œuvre. Le cas est fréquent dans les industries mécaniques et textiles (filés ou tissus italiens teints ou imprimés en France). L'autorisation du trafic de perfectionnement est très propre à éviter l'exode des industries qui en profitent.

C'est un décret du 14 janvier 1850 qui a substitué au régime de l'identique celui de l'équivalent, d'après lequel il suffit de réexporter en objets fabriqués une quantité de matière équivalente à celle que l'on a introduite. On réclame pour l'admission temporaire de nouvelles facilités, telles que la prolongation à trois mois du délai d'apurement des acquits-à-caution pour le blé[1], et l'extension de ce régime à d'autres produits comme le fer-blanc, — pour les industries du jouet et les boîtes de conserve, — le manioc, etc.

Les *bons d'importation*, institués en Allemagne en 1894, en vue de permettre aux régions agricoles de l'Est de lutter contre la concurrence des céréales russes,

1. La minoterie demande encore l'autorisation : *a*) de la mise en entrepôt des farines à décharge d'acquits-à-caution d'admission temporaire; *b*) de la sortie préalable de la farine avec faculté d'importation dans un délai de six mois et en franchise de la quantité de blé correspondante; *c*) de la cession des acquits entre meuniers.

sont en même temps des primes à l'exportation. L'exportateur reçoit de la douane un bon qui lui servira à entrer en franchise, pendant six mois, une quantité d'autres produits dont les droits représenteront exactement la valeur du bon.

d) ***L'exportation temporaire et l'exportation à condition.*** — L'exportation temporaire représente également une forme du trafic de perfectionnement; elle autorise la sortie de marchandises qui vont recevoir à l'étranger un supplément de transformation lorsque l'industrie nationale ne peut pas l'assurer ou ne pourrait la pratiquer dans des conditions aussi avantageuses.

L'exportation « à condition » prévoit la restitution des droits de douane lorsque la réexportation a lieu par suite de non-placement.

e) ***Le drawback.*** — Ce mot anglais signifie « retour en arrière ». C'est la restitution, au moment de la sortie du produit fabriqué, d'un droit payé à l'entrée sur la matière première. Cette facilité est destinée à favoriser l'exportation, au même titre que l'admission temporaire, mais elle a l'inconvénient, pour l'industriel, d'immobiliser le montant des droits, et, pour l'administration, d'inscrire des recettes et des dépenses fictives. Aussi, le drawback tend à disparaître; en France, il est restreint aux salaisons et conserves, — pour les droits de consommation sur le sel, — et à certains tissus de coton pour le remboursement de la taxe perçue sur les filés.

f) ***Le régime des entrepôts.*** — En matière douanière, l'entrepôt est un lieu de dépôt de marchandises, soumises aux droits, et où l'on peut déposer les produits destinés à la réexportation. L'immunité consiste dans la suspension du paiement des taxes douanières. L'entrepôt peut être situé dans une ville de l'intérieur; il est créé par décret. Les commerçants évitent ainsi d'immobiliser le montant parfois élevé des droits, en attendant la vente à la consommation ou la réexporta-

tion des marchandises. Le dédouanement s'y opère sous les yeux du destinataire, qui peut fournir aux agents chargés de ce service tous les renseignements nécessaires et éviter par ce moyen les complications qui résultent de déclarations incomplètes ou erronées. La marchandise arrive directement à l'entrepôt, sans séjourner dans les bureaux frontière où des retards se produisent aux moments de gros trafic.

On distingue l'*entrepôt réel* et l'*entrepôt fictif*.

1. L'*entrepôt réel* est un local fermé à deux clefs différentes dont l'une est entre les mains du commerçant et l'autre entre les mains de la douane. L'administration en est confiée soit à l'autorité municipale, soit à la Chambre de Commerce, soit au port autonome. Les villes qui possèdent des entrepôts doivent rembourser à l'État les frais d'exercice de ces établissements; elles jouissent des droits de magasinage. Aux termes de la loi du 29 décembre 1917, la durée maximum de séjour dans l'entrepôt est de cinq ans. L'entrepôt est ouvert en principe à toute espèce de marchandise; n'en sont exclus que les produits dangereux ou portant de fausses marques de fabrique et les marchandises non tarifées.

Les entrepositaires sont responsables jusqu'au transfert de la propriété de leurs marchandises, transfert qui doit être notifié à la douane. La loi du 1er août 1905 est rendue applicable aux entrepôts par celle du 29 décembre 1917 qui autorise en entrepôt réel et spécial *a) pour la réexportation :* les mélanges de produits étrangers avec d'autres produits étrangers ou avec des marchandises nationales; mais à la sortie de l'entrepôt, l'emballage devra porter mention du mélange; *b) pour toutes les destinations :* les déballages, transvasements, réunion ou division des colis, c'est-à-dire toutes les manipulations ayant pour objet la *conservation* des produits ou leur *amélioration* selon les usages loyaux du commerce, après avis du Comité consultatif des Arts et Manufactures et de la Commission permanente, instituée par le décret du 31 juillet 1906.

Les marchandises arrivant à l'entrepôt doivent être l'objet d'une déclaration de détail et d'une vérification des agents de la douane; elles sont également déclarées à la sortie et payent les droits en vigueur à ce moment. Les marchandises qui se rendent d'un entrepôt dans un autre sont soumises aux formalités du transit.

Les locaux affectés aux Expositions internationales sont constitués par décret en entrepôt réel des douanes

Des *entrepôts spéciaux* peuvent être créés à l'usage des produits dangereux ou de ceux dont la conservation exige des mesures particulières. La durée de séjour est de trois ans.

2. L'*entrepôt fictif* est formé par le magasin même de l'importateur; la douane n'en a pas la garde, mais elle peut y pénétrer librement et procéder à l'inventaire des marchandises, chaque fois qu'elle le juge utile. L'entrepôt fictif est concédé toujours à titre discrétionnaire par l'administration, qui exige du bénéficiaire un engagement cautionné de présenter les marchandises à toute réquisition et de payer les taxes qui seraient dues. Si l'entrepositaire ne peut représenter les marchandises en même quantité et qualité, il est passible du double droit, indépendamment d'une amende pouvant aller jusqu'au double de la valeur de la marchandise non représentée. Aussi, la comptabilité doit être tenue avec précision. Pour les marchandises sujettes à la dessiccation, il est accordé un déchet sur lequel le droit n'est pas perçu.

L'entrepôt fictif n'est accordé que dans les ports pourvus d'entrepôts réels et dans quelques villes de la frontière belge, toujours dans les limites de l'octroi. La durée de séjour des marchandises est de deux ans au plus. L'entrepôt fictif n'est concédé que pour une liste déterminée de produits : grains, denrées coloniales, houilles, bois de construction, etc., sauf à Marseille où il peut recevoir toute marchandise tarifée et non prohibée. Aucune manipulation n'y est permise, sauf dérogations fixées par décret.

Une solution intermédiaire entre l'entrepôt et la zone franche, c'est *l'usine franche* ou *usine surveillée*, système employé en Allemagne et qui fonctionne sous le contrôle, la vérification et la présence de la douane. C'est une sorte de régime de travail en entrepôt, analogue à celui des sucreries et des distilleries.

g) ***Les zones franches***. — La zone franche ou port franc est un espace de terrain ou d'eau et de terrain, exterritorialisé au point de vue douanier, où les marchandises étrangères entrent sans payer les droits et d'où elles sortent sans formalités quand elles sont exportées. Le port franc d'autrefois, largement ouvert, a évolué vers la zone franche d'aujourd'hui étroitement réglementée et délimitée. Tandis que l'entrepôt n'est qu'un dépôt de marchandises, la zone franche est en plus un centre industriel et surtout un marché. Des zones franches existent à Gênes (1876), à Hambourg et à Brême (1888), à Copenhague (1891), à Trieste et à Fiume (1891). Singapour et Hong-Kong sont encore des ports francs.

La zone franche a pour avantages : la liberté des manipulations, l'absence de toute formalité douanière, qui facilite la rapidité et le bon marché des opérations; elle est ouverte aux produits français; elle permet de profiter du passage de la marchandise étrangère pour l'y arrêter le temps nécessaire à sa transformation, en y incorporant le plus possible de marchandise nationale; elle fournit un fret important à la marine marchande. En ce qui concerne les vins, qui peuvent constituer un article d'exportation de gros tonnage et dont l'importance a diminué depuis la suppression du coupage dans les entrepôts, en 1899, — au profit de Hambourg, — la zone franche offrirait la facilité d'attirer les vins étrangers, italiens et espagnols, pour obtenir avec leurs mélanges un produit adapté aux goûts du client, aux exigences du climat et du transport, et qui, par son origine nettement indiquée, par sa qualité moyenne, ne saurait faire concurrence à nos grands crus authentiqués par leur marque.

En France, de nombreux projets de création de zones franches ont été présentés depuis 1898; mais, bien que cette concession fût limitée à quelques grands ports, ces projets n'ont jamais abouti en raison de critiques injustifiées. Les adversaires des zones franches leur reprochent de faciliter les sophistications, qui n'ont pas attendu cette création pour se produire et qui peuvent être surveillées au besoin; de porter atteinte au régime douanier, alors qu'elles n'en sont que la conséquence logique, la soupape de sûreté en quelque sorte; de faciliter la confusion des marques et de fausser l'origine, ce qui peut être facilement évité en rendant obligatoire la mention « zone franche » sur les produits qui en sortent. On peut, d'ailleurs, réserver la zone franche aux seules industries qui ne sont susceptibles de créer aucune concurrence à celles de la métropole : les produits de monopole, les spécialités étrangères, le sciage des bois, les mélanges de denrées coloniales, le coupage des vins, etc. Du reste, en concédant le bénéfice de l'admission temporaire aux industries de la métropole qui transforment certaines matières premières, la concurrence de la zone franche n'est plus à craindre.

7. **La protection sans droits de douane.** — *a*) ***Les primes à la production.*** — C'est la France qui en fait le plus usage. Elles ont pour avantages de ne pas élever le prix de la marchandise protégée, et même d'en abaisser le prix de revient en vue d'en faciliter l'exportation; elles protègent également tous les intéressés proportionnellement à leur importance, en stimulant leur production; les dépenses qu'elles imposent sont connues exactement et peuvent être graduées suivant la situation budgétaire. Elles ne vont pas sans inconvénients : elles sont très onéreuses pour le budget, qui en supporte la charge sans en retirer aucune compensation; elles exigent un contrôle très sérieux pour éviter les fraudes

Les *primes à la sériciculture* et *à la filature* ont été éta-

blies en 1892, au moment de la suppression des droits d'entrée sur les cotons et les soies grèges. Elles ont été prorogées par les lois du 2 avril 1898 et du 11 juin 1909, la dernière fois pour vingt ans, afin de stimuler efficacement les plantations de mûrier. Elles se sont montrées inefficaces pour la filature, leur mode d'attribution ne poussant pas l'industriel au perfectionnement technique de l'outillage.

Les *primes à la culture du lin et du chanvre* datent également de 1892 et ont été prorogées, par périodes de six ans, par les lois du 8 avril 1898, 31 mai 1904, 9 avril 1910 et 24 octobre 1916; elles avaient pour but d'aider le cultivateur à lutter contre la concurrence de la Russie, qui est le grand pays producteur. Des *primes à l'oléiculture* ont été attribuées par la loi du 16 avril 1910. Les *primes à la production des huiles de schiste*, établies en 1892, n'ont pas été renouvelées en 1905. La marine marchande et les pêches maritimes bénéficient, la première surtout, de primes importantes. Enfin, l'administration militaire accordait avant la guerre des primes d'encouragement à la construction et à l'utilisation des camions automobiles, dits poids lourds, qui lui ont rendu de très grands services à la mobilisation.

b) **Les primes à l'exportation.** — Elles ne comportent guère que des inconvénients; elles exagèrent les tendances protectionnistes non seulement par les mesures de représailles qu'elles provoquent, mais aussi par les difficultés qu'elles soulèvent dans la conclusion des traités de commerce; elles sont très onéreuses pour le budget et aboutissent à cette anomalie que les produits primés sont vendus moins chers à l'étranger que dans le pays de fabrication.

Les primes à l'exportation du sucre ont débuté en Autriche en 1880, elles se sont répandues ensuite en Allemagne et en France; c'est l'Angleterre, le principal bénéficiaire de ce régime, qui en a provoqué la suppression, — sur les réclamations de ses colonies, — par l'Acte de Bruxelles du 5 mars 1902, mis en vigueur le

1er septembre 1903. Les pays contractants s'engageaient : 1) à taxer le sucre d'un droit d'entrée maximum de 6 francs par 100 kilogrammes, plus une surtaxe égale à la prime directe accordée par le pays exportateur; 2) à supprimer les primes à l'exportation, et l'Angleterre s'interdisait d'accorder des faveurs aux sucres de ses colonies. L'Acte a été renouvelé en 1907 et en 1912, prorogé à cette dernière date jusqu'en 1918. L'Angleterre s'est retirée définitivement en 1913, en raison des complications soulevées par la Russie, entrée dans la Convention en 1907. Enfin, la France, en raison de la destruction du groupe le plus important de ses sucreries, situées sur le territoire envahi, et des progrès énormes réalisés par le sucre de canne, a dénoncé la Convention à la date du 1er septembre 1918.

Les primes à l'exportation peuvent être également distribuées par des ententes d'ordre privé, trusts ou cartels. Le montant en est prélevé sur les bénéfices réalisés par les ventes à l'intérieur, à l'abri de barrières douanières élevées, et réparti sous forme de primes à ceux des adhérents qui exportent leur excédent de production. C'est la pratique du *dumping*. Plusieurs législations douanières (États-Unis, Canada, Suisse) autorisent l'État à frapper les produits qui en bénéficient de droits compensateurs égaux au montant de la prime; c'est *l'anti-dumping clause*. L'application de cette clause est très délicate, car il s'agit de primes plus ou moins occultes, variables, et dont il n'est guère possible de connaître exactement le montant. Ce serait, en outre, revenir à la taxation *ad valorem* et laisser planer une incertitude sur le marché de certaines marchandises.

c) D'autres formes de protection sont pratiquées sous forme de *garantie d'intérêt* pour les capitaux qui s'engagent dans des industries nouvelles, par *l'exemption* ou *la réduction d'impôts* ou par l'*admission en franchise des machines* destinées à l'outillage de ces industries; ces cas sont fréquents, surtout dans les pays neufs.

Les *réductions de tarifs*, consenties par les Compagnies

de chemins de fer pour les marchandises destinées à l'exportation (tarifs combinés avec les Compagnies de navigation) ou ayant à lutter contre des produits étrangers, ou pour des matières premières destinées aux industries d'exportation, constituent une protection indirecte, plus facilement pratiquée dans les pays, comme l'Allemagne, où les chemins de fer appartiennent à l'État.

Rappelons encore les mesures de défense, précédemment étudiées, en faveur des produits nationaux, ainsi que l'obligation faite par l'État aux administrations et aux services publics, — par exemple, aux Compagnies de chemins de fer, — de réserver leurs commandes en tout ou partie à l'industrie nationale, et même de lui confier ces commandes à des prix invariables supérieurs à ceux offerts par la concurrence étrangère.

8. **Les statistiques douanières.** — Les statistiques douanières distinguent : 1) le *commerce général*, qui comprend la totalité des marchandises arrivées de l'étranger et la totalité des marchandises sorties effectivement, sans distinction de leur origine étrangère ; 2) le *commerce spécial*, qui se compose des seules importations destinées à être consommées ou transformées dans le pays, et des exportations de marchandises françaises ou étrangères, ces dernières ayant été admises sur le marché libre de l'intérieur ; 3) le *transit*, représenté par les marchandises qui, importées de l'étranger, y sont réexportées sans modification dans leur nature ou leur quantité ; le *transit direct* comprend les produits qui traversent le pays sans arrêt, tandis que le *transit indirect* est constitué par ceux qui ont séjourné dans les entrepôts. Certains pays, comme les États-Unis, l'Espagne, l'Italie, ne comptent pas le transit dans le commerce général. Pratiquement, les marchandises exemptes de droits ne sont pas inscrites dans les statistiques du transit.

a) *Classification des marchandises.* — Presque tous les pays groupent les marchandises dans les résumés

généraux en groupes différents. En France, Russie, Allemagne, la classification comprend trois groupes : objets d'alimentation, matières nécessaires à l'industrie et objets fabriqués. On compte quatre groupes en Angleterre, six aux États-Unis, quatorze en Espagne, quinze en Suisse. Les groupes se divisent en classes et rubriques, variables dans chaque pays suivant certaines considérations politiques et économiques.

Les Congrès internationaux des Chambres de Commerce et des Associations industrielles et commerciales ont émis plusieurs fois des vœux en faveur d'une classification uniforme des produits dans les statistiques douanières. D'autre part, la Conférence internationale de statistique commerciale, réunie à Bruxelles en 1910, a établi cinq catégories : animaux vivants, objets d'alimentation et boissons, matières brutes ou simplement préparées, produits fabriqués, or et argent non ouvrés et monnaies d'or et d'argent, et 185 subdivisions.

b) ***Procédés d'estimation.*** — On distingue deux systèmes : la *déclaration* et *l'évaluation officielle*. Cette dernière est faite par une commission d'industriels et de commerçants soit d'une façon permanente, — comme en France de 1828 à 1847, — soit par revision annuelle.

Les marchandises exportées sont cotées suivant les prix du marché national, augmentés des frais de transport jusqu'à la frontière; mais, pour les marchandises importées, les estimations varient suivant que l'on se base sur les cours du marché importateur ou du marché exportateur, suivant que le prix est établi *fob*, *cif* ou franco-domicile, droit de douane compris. La douane anglaise enregistre simplement les déclarations de valeur. La Suisse admet la déclaration à l'exportation et applique le système des valeurs officielles à l'importation. La Belgique accepte la déclaration pour les marchandises soumises à un droit *ad valorem;* pour les autres marchandises, elle a recours à l'évaluation officielle, fixée chaque année.

Si la déclaration peut être sujette à caution, l'évaluation a d'autres inconvénients : la difficulté de fixer le prix moyen pendant une année, le retard nécessité par le travail d'évaluation, l'erreur provenant de la nature de certaines sources d'information, enfin l'influence de considérations politiques et économiques au sein de la Commission d'évaluation.

En France, depuis 1848, la *Commission permanente des valeurs de douane* fixe le taux de l'évaluation pour les marchandises importées et exportées l'année précédente; ce sont des prix conventionnels, établis d'après des moyennes fixées plus ou moins arbitrairement et appliquées après plusieurs mois de retard aux statistiques de l'année précédente. En temps normal, l'inconvénient n'est pas grand, parce que les écarts de prix d'une année à l'autre sont peu considérables, — le maximum n'a pas dépassé 7,6 0/0 de 1901 à 1913; — mais, à la suite de la hausse considérable pendant la guerre, un décret du 25 octobre 1916 a substitué à l'évaluation la déclaration de la valeur rendue obligatoire dans les déclarations de douane pour toutes les marchandises, taxées ou exemptes de droits. Cette valeur représente, à l'importation, le prix à l'arrivée au bureau de douane, droit non compris, et, à l'exportation, le prix au port de sortie ou à la frontière au moment du passage.

c) ***Critique et comparaison des statistiques.*** — Les critiques visent principalement l'*origine*, la *quantité* et la *valeur*. 1) Les statistiques commerciales n'étant pas considérées comme des statistiques de production, la douane ne cherche à distinguer le pays d'origine du pays de provenance que dans la mesure où ce renseignement est nécessaire pour le calcul des droits. Le plus souvent, il y a confusion dans cette indication. La France, l'Angleterre, la Suisse, le Portugal, recherchent le lieu d'origine et la destination, mais la douane française reconnaît qu'il n'est pas possible de donner à cette règle une application absolue, et, en fait, elle se con-

tente des indications qu'elle reçoit, tout en cherchant à se rendre compte des provenances et des destinations.

2) Les erreurs de quantité proviennent de la contrebande, des envois par poste qui ne donnent pas lieu à déclaration, des différences dans les systèmes de poids et mesures et des variations de certaines unités, — comme le quarter, suivant la nature et la provenance des grains, — des marchandises exportées directement par les voyageurs sur eux-mêmes ou dans leurs bagages et qui, surtout en numéraire, diamants, bijoux, articles de mode, représentent des sommes considérables. D'ailleurs, la douane étant naturellement indifférente aux marchandises non taxées, il en résulte, d'une façon générale, que les chiffres d'importation présentent plus de garantie que ceux d'exportation. La garantie d'exactitude est d'autant plus grande que les droits sont plus élevés et que toutes les marchandises supportent un droit de statistique.

3) Les prix dont les statistiques douanières tiennent compte ne correspondent pas à chaque qualité de marchandise, mais seulement à une rubrique où sont groupées non seulement les qualités différentes de la même marchandise, mais encore d'autres marchandises d'espèce différente; ce ne sont pas des prix unitaires, mais des prix moyens.

4) Les comparaisons que l'on établit entre le commerce extérieur des différents pays doivent tenir compte, en outre, d'un certain nombre de facteurs, qui expliquent également les différences que l'on relève, dans les statistiques de deux pays en relations, entre les exportations de l'un et les importations de l'autre; le chiffre des exportations d'Angleterre en France, par exemple, ne correspond pas à celui des importations anglaises en France; c'est le pays exportateur qui a le plus gros chiffre, par suite des erreurs sur l'origine ou la destination, et des changements de destination qui peuvent se produire en cours de route. Le cas est fré-

quent pour les marchandises expédiées à option par voie de mer et qui sont déroutées sur un autre port. Les chances d'erreur sont d'autant plus grandes que les pays sont plus éloignés.

Chaque pays attache une compréhension différente aux termes commerce spécial ou commerce général, ainsi qu'aux groupements de marchandises : matières premières, produits fabriqués, etc. Il y a lieu de tenir compte des points de départ différents de l'année commerciale, que les États-Unis, par exemple, terminent au 30 juin, du calendrier julien en usage en Russie, de la durée du voyage entre régions éloignées, qui fait que des marchandises parties d'un pays avant la fin de l'année n'arrivent à destination qu'au début de l'année suivante ; d'autre part, les marchandises expédiées dans une zone franche ne sont comptées que par le pays exportateur et n'ont pas leur contre-partie au pays de destination.

Le meilleur élément de comparaison est le poids, beaucoup plus fixe et plus universel que la valeur, influencée par les signes monétaires et l'état du change, par le mode d'estimation, par les différences de prix d'une année à l'autre. Mais, qu'il s'agisse de poids ou de valeur, il est extrêmement important de tenir compte de la nature des marchandises, de distinguer entre les matières premières, les denrées alimentaires et les produits manufacturés, entre les industries originales, manifestation d'une véritable énergie créatrice, et les industries d'imitation, entre l'article bon marché et l'article de luxe qui, sous un tonnage infiniment moins élevé, laisse une marge beaucoup plus grande de bénéfices.

En comparant les chiffres de diverses années pour un même pays, il ne faut pas oublier l'influence d'une réforme douanière sur la période qui l'a précédée, les variations de prix, si l'on rapproche des valeurs, et les modifications qui ont pu se produire dans le mode d'estimation. De même, en établissant la balance com-

merciale, il ne faut pas perdre de vue que les importations sont plus complètement enregistrées que les exportations, qu'elles sont évaluées au port d'arrivée ou à la frontière, grevées des frais de transport et d'assurance, dont les prix à l'exportation ne tiennent pas compte[1].

9. **Le Bureau international des douanes.** — Les principaux États du globe ont fondé, en 1890, une *Union internationale pour la publication des tarifs douaniers*, représentée par un Bureau international ayant son siège à Bruxelles et qui est chargé de publier les tarifs douaniers des pays contractants. Cette publication a lieu en français, anglais, allemand, espagnol et italien; elle porte le titre de *Bulletin international des douanes*. Des suppléments périodiques font connaître les modifications apportées au régime douanier de chaque pays.

10. **L'octroi.** — Les taxes d'octroi sont prélevées au profit de la commune, à l'entrée d'une ville ou dans son périmètre; elles sont fixées, — on disait autrefois « octroyées », — par décret sur justification d'insuffisance des recettes de la municipalité intéressée. Les limites de l'octroi sont généralement déterminées par des routes, cours d'eaux et autres obstacles naturels, et jalonnées par des poteaux.

Un décret du 12 février 1870 énumère les objets susceptibles d'être soumis aux taxes d'octroi (boissons et liquides, comestibles, fourrages, combustibles, matériaux) et détermine le maximum de celles-ci. Les droits d'octroi ne doivent pas être confondus avec les droits

1. Les statistiques du commerce extérieur de la France sont publiées : 1) annuellement, dans le *Tableau général du Commerce et de la Navigation*; 2) mensuellement, dans les *Documents statistiques. La situation commerciale de la France* rassemble les statistiques par périodes décennales. Les *Annales du Commerce extérieur* publient la législation douanière des divers États et le *Rapport annuel de la Commission permanente des valeurs de douane*. Le *Bulletin mensuel de statistique et de législation comparée* complète les renseignements fournis par le *Moniteur officiel du Commerce extérieur*, au point de vue statistique et législatif, ainsi que par le *Bulletin trimestriel de la Statistique de la France* et l'*Annuaire statistique*.

de douane : ils sont le plus souvent de purs droits fiscaux, destinés uniquement à alimenter les budgets municipaux ; c'est à tort qu'on les qualifie de droits de douane intérieure.

On distingue quatre *modes de perception* : 1) la *régie simple*, dans laquelle l'encaissement a lieu par des agents, choisis et payés par la commune ; 2) la *régie intéressée*, par laquelle un adjudicataire paye tout d'abord une certaine redevance et partage ensuite l'excédent de recettes avec la ville ; 3) le *bail à ferme*, où l'adjudicataire verse une somme fixe et bénéficie de la recette totale ; 4) *l'abonnement* avec la régie des contributions indirectes, qui assure la perception par ses agents, moyennant une rétribution de la commune.

La *déclaration à l'entrée* des objets taxés est obligatoire et les agents ont le droit de contrôle ; tout objet taxé, fabriqué dans le périmètre de l'octroi, doit être déclaré et payer les droits. Toute fausse déclaration entraîne une amende et la confiscation de la marchandise ; la contrebande en matière de liquide est punie de prison. Les marchandises qui ne font que traverser la ville payent les droits en entrant et sont accompagnées d'un passe-debout, qui donne droit au remboursement de la taxe à la sortie. Le *passe-debout* n'est en principe valable que vingt-quatre heures ; si le séjour doit être plus long, les marchandises sont déposées en transit dans un local spécial soumis au contrôle de l'administration de l'octroi. Une escorte est fournie à ses frais au voiturier, qui ne peut consigner les droits en entrant.

La loi du 9 décembre 1814 prévoit en matière d'octroi la création d'*entrepôts réels et fictifs*. Un décret du 10 janvier 1873 a précisé le régime de ces derniers à Paris, mais l'extension pourrait en être faite avec profit dans d'autres grands centres industriels. La *faculté d'entrepôt à domicile* peut être consentie dans la capitale à tous les industriels pour les matières premières entrant dans leur fabrication ou pour les produits provenant de cette fabrication, pourvu toutefois qu'ils exportent

en dehors du rayon de l'octroi les deux cinquièmes au moins de leur production. Les entrées de matières premières et les sorties de produits fabriqués doivent être accompagnées de pièces d'octroi, destinées à en autoriser la circulation. Il est, en outre, procédé chaque semestre ou trimestre à des inventaires par les soins de l'administration, et s'il ressort des manquants le droit d'octroi est payé sans déduction ni remise. Le même décret de 1873 prévoit encore l'*abonnement* aux combustibles, qui constitue encore une sorte d'entrepôt fictif et qui est concédé aux industriels consommant un minimum déterminé.

Des avantages similaires ont été étendus par le *système* dit *de la reconnaissance à la sortie*, avec compensation à l'entrée, aux commerçants qui réexportent des marchandises n'ayant subi ni dénaturation, ni transformation, ni mélange, pendant leur séjour momentané à Paris. Les intéressés obtiennent le droit de réintroduire en franchise et pour eux-mêmes une quantité égale des mêmes objets envoyés à l'extérieur. Les intérêts de la ville sont garantis par les droits payés une fois pour toutes à l'origine. Le système est limité aux marchandises qui figurent sur un tableau spécial.

L'octroi ne s'est maintenu que dans un petit nombre de pays d'Europe (Autriche-Hongrie, Espagne, Portugal, Italie). En France, la loi du 29 décembre 1897 autorise les communes à supprimer les droits sur les boissons hygiéniques ; la suppression complète des taxes n'a été opérée que dans un petit nombre de villes, dont Lyon est la plus importante. On reproche à l'octroi d'être un des impôts les plus vexatoires, perçu souvent de façon indiscrète et brutale, sans souci de la bonne foi du déclarant, de la détérioration des marchandises et des grosses pertes de temps qui résultent des visites. C'est aussi l'impôt le plus onéreux à percevoir, coûtant de 10 à 30 0/0, suivant les villes, alors que l'État dépense 7,70 0/0 pour ses douanes et 4 0/0 pour les contributions indirectes proprement dites. Mais sa

facilité de perception n'est pas sans avoir poussé à l'accroissement des budgets communaux et sans retenir les communes dans la voie de la suppression. L'expérience de Lyon a montré que c'était la propriété immobilière qui a fait la plus grande partie des frais de la réforme; le prix du vin a diminué et la consommation a notablement augmenté; le prix du charbon a diminué également; mais, d'une façon générale, la baisse des prix de chaque produit taxé a été d'autant plus sensible que les intermédiaires de chaque branche étaient moins nombreux et que les variations de prix étaient moins fréquentes. La suppression du droit d'octroi dégrève bien le prix de revient, mais pas toujours le prix de vente.

11. **L'Octroi de mer.** — L'octroi de mer est une institution uniforme, commune à presque toutes les colonies françaises et qui correspond à l'octroi municipal en France. Mais, dans les communes coloniales, la superficie est très étendue, la population peu nombreuse; elles manquent de personnel pour la perception des taxes. Aussi, a-t-on prévu des droits qui frappent certains produits, soit à leur entrée dans la colonie, soit au moment de leur fabrication, et dont le produit est réparti entre les municipalités suivant certaines règles, notamment au prorata du chiffre de la population de chaque localité [1].

1. En Algérie, l'octroi de mer s'applique à un certain nombre d'articles importés (comestibles : café, sucre, thé, poivre; combustibles et liquides), ainsi qu'à deux productions de la colonie : l'alcool et la bière. Le produit net est réparti entre les communes de plein exercice et les communes mixtes au prorata de la population municipale, les indigènes musulmans étant comptés pour un huitième de leur nombre.

CHAPITRE XVIII

L'ÉCONOMIE COMMERCIALE DE GUERRE CONSÉQUENCES ÉCONOMIQUES

1. La Concentration des entreprises et l'intervention de l'État. — La longue durée de la guerre a provoqué des perturbations profondes dans l'économie industrielle et commerciale du temps de paix. Les industries travaillant pour les besoins des armées, surtout les grandes entreprises de fabrication mécanique, ont été particulièrement privilégiées par une énorme demande pour laquelle le prix était une question secondaire, mais qui exigeait une satisfaction immédiate et obligeait à des agrandissements continuels devant la nécessité de produire à tout prix. De là, une accélération du mouvement de concentration et d'intégration, en même temps qu'un développement de l'association soit entre titulaires de marchés directs, soit entre ceux-ci et d'autres industriels sous-traitants, chargés de certaines phases de la fabrication. Les ententes ont également été favorisées par les difficultés d'approvisionnement en combustible, force motrice et matières premières.

Le second fait, plus important encore, a été le rôle économique prépondérant joué par l'État. Celui-ci s'est trouvé devenir le plus gros acheteur et parfois le seul client d'une entreprise. Passant des marchés directs avec les industriels, il s'est substitué à l'organisme

commercial jusque dans l'approvisionnement de ses fournisseurs et dans l'alimentation des armées et de la population civile. Devant les difficultés créées par l'insuffisance des transports, par le resserrement du crédit, il s'est même formé chez les alliés des associations d'États pour résoudre les problèmes économiques. Des Comités exécutifs, siégeant à Londres et comprenant un délégué pour chacun des États alliés, se sont chargés de l'achat et de la répartition en commun du blé, de la viande, des matières grasses, du sucre et du nitrate. L'État a été ainsi conduit à se faire banquier, transporteur, et même industriel dans son essai de fabrication de la « chaussure nationale ». Les *Consortiums* ont été l'aboutissant de cette politique : conventions passées entre l'État et les groupements industriels de chaque spécialité, elles éliminaient complètement le commerce libre. L'administration s'engageait à livrer aux consortiums les matières premières importées, en se réservant de suivre ces fournitures dans leur destination et dans leurs transformations successives. Le but était de répartir un tonnage, toujours insuffisant, au prorata des besoins réels les plus urgents, et de contrôler l'emploi des matières. Les inconvénients pratiques étaient nombreux : organisation artificielle, coûteuse, grevée de toutes les lenteurs et de toutes les incompétences administratives, qui constituait une sorte de monopole au profit des seuls membres du groupement. Mais, comme l'a montré M. Lucien Romier, dans son Rapport à l'Association nationale d'expansion économique, le vice capital de cette politique économique de guerre, c'est qu'elle était dominée par le souci de *répartir* au lieu de l'être par la volonté de *créer* : répartir des contingents et distribuer des priorités, c'était un travail tout passif qui ne remédiait pas aux difficultés de la situation et qui contrastait avec l'effort extraordinaire de l'Allemagne dans la production des succédanés, des *ersatz*. D'autre part, les consortiums, instruments de guerre, n'ont point disparu assez

vite après la signature de l'armistice, et il est à craindre encore que l'État ne se résigne de si tôt à l'abandon complet de ses prérogatives économiques, comme en témoigne, par exemple, le projet de monopole du pétrole, déposé en juin 1919[1].

2. **La hausse des prix.** — Un autre motif invoqué pour la justification des consortiums était d'enrayer la hausse des prix, qui a été une des conséquences les plus importantes de la guerre. Les causes en étaient : 1) la diminution de l'offre due au blocus des pays ennemis, de la Roumanie et de la Russie; à l'occupation de la Belgique et de nos départements envahis; à la mobilisation de la main-d'œuvre la plus active et à l'attraction d'une partie de celle qui restait vers les industries de guerre; à l'insuffisance des moyens de transport terrestres et maritimes[2]; 2) l'épuisement progressif des stocks, dont l'Administration s'acharnait à empêcher la constitution, et qui a eu pour conséquences de rendre le vendeur maître du marché; de faire vivre l'industriel au jour le jour, soumis à tous les aléas des arrivages, et de reculer la reprise de nos exportations; 3) l'augmentation de la demande par l'énorme consommation des armées, qui sont en même temps des gaspilleuses; par les hausses successives des salaires, dont le pouvoir d'achat était encore accru par le moratorium des loyers; par la formation d'approvisionnements privés dans la crainte d'une pénurie possible; 4) l'accroissement des frais de transport : frets, assurances maritimes, tarifs de chemins de fer, camionnage; 5) la hausse des changes; 6) l'élévation des prix de revient, répercussion de la hausse des salaires, du combustible et des matières premières.

L'État intervint soit en cherchant à augmenter la production et à restreindre la consommation, soit en

1. Les consortiums auront peut-être l'avantage d'avoir été une école de l'association, en conduisant à la formation de groupements libres soit pour la vente, soit pour l'achat des matières premières.

2. Le manque de wagons, et surtout de wagons-réservoirs, a été, en particulier, une des principales causes de la cherté du vin.

agissant directement sur les prix. L'offre fut stimulée en poussant à l'utilisation des terres domaniales ou abandonnées, en accordant des primes à la culture, — deux tentatives inefficaces par suite du manque de main-d'œuvre, — en favorisant le remembrement des petites parcelles de terre et, en ce qui concerne le pain, en réservant le blé à l'alimentation humaine, en exigeant le mélange des différentes farines de céréales pour la panification et en élevant le taux du blutage. La demande fut réduite dans l'alimentation par les cartes de rationnement (pain, sucre, charbon, pétrole, essence), par la création de jours d'abstinence (viande), par la réduction du nombre de plats dans les restaurants, par la suppression de certaines fabrications (pâtisserie, confiserie) et la restriction des emplois du blé et du lait; dans l'éclairage, par l'avance de l'heure pendant les grands jours et par la fixation d'une heure de fermeture pour les magasins; dans l'imprimerie, par les restrictions dans l'emploi du papier.

L'État, enfin, intervint directement sur les prix par la création d'Offices de contrôle et de répartition (céréales, viande, textiles), par ses achats directs en commun avec les autres gouvernements alliés, qui équivalaient à de véritables monopoles d'importation, par la suppression du marché à terme dans les Bourses de marchandises, enfin, par la réquisition et la taxation. L'emploi de ces deux derniers procédés a confirmé les résultats de l'expérience déjà faite à l'époque de la Révolution française. Le décret du 4 mai 1793, qui fixait des prix maxima, a dû être rapporté, et la Convention a franchement reconnu dans une adresse au peuple, citée par M. D. Zolla, que « c'est à l'industrie, dégagée d'entraves, et au commerce à multiplier nos richesses. Les approvisionnements de la République sont confiés à la concurrence et à la liberté, seules bases du commerce et de l'agriculture ». Les réquisitions, souvent opérées au-dessous du cours commercial, inégalement réparties dans les différentes régions, portant sur des quantités

excessives qu'elles immobilisent inutilement, — avec des risques d'avarie et des frais d'entretien, — découragent l'agriculteur et ne stimulent pas la production. Il en est de même des taxations qui conduisent également à la restriction : il est très remarquable d'observer que les deux seules denrées alimentaires qui n'ont pas manqué, la viande et le vin, sont également les seules qui n'aient pas été taxées, tandis qu'il a été souvent remarqué que dès l'apparition du décret, le produit taxé disparaissait immédiatement. La taxation s'adapte mal aux denrées de production restreinte, réparties dans un grand nombre de mains et dont le prix varie avec la qualité et la provenance, — tel a été le cas du lait, du beurre; — les producteurs de denrées taxées, encouragés par les variations successives, escomptent toujours un relèvement des prix; l'intervention de l'État manque souvent d'opportunité, elle inquiète le consommateur et précipite les effets de la crise, elle amène l'affolement, la panique; elle oppose le producteur au consommateur en créant entre eux une sorte d'antagonisme; elle n'empêche ni les fissures ni les fraudes, et elle constitue un engrenage qui entraîne l'État à des interventions de plus en plus nombreuses et arbitraires.

La hausse des prix, née de la guerre, ne disparaîtra pas avec elle; d'autres causes de cherté viendront compenser l'amélioration des transports et de la circulation fiduciaire, l'augmentation de la production. Ces nouvelles causes seront : les difficultés de main-d'œuvre industrielle et agricole, le temps nécessaire au relèvement de nos usines en territoire envahi et à la reconstitution du troupeau national, l'augmentation des prix de revient par la réduction de la journée de travail, la hausse des salaires, la hausse du taux de l'intérêt provoquée par la forte demande de capitaux, et enfin l'élévation des droits de douane. En attendant la revision douanière, actuellement à l'étude, et les nouvelles Conventions commerciales, un décret du 18 juin 1919 frappe les marchandises étrangères de

surtaxes *ad valorem*, pouvant aller jusqu'à 20 0/0 en tarif minimum et qui se superposent aux droits existants[1]. L'État se réserve, en outre, la liberté de modifier le taux des surtaxes suivant les circonstances. C'est volontairement renforcer la vie chère.

3. **La circulation monétaire.** — La rareté de la marchandise a été certainement la cause la plus influente de la hausse des prix, et la preuve en est dans certaines denrées dont les prix ne se sont pas élevés parce que leur production a augmenté (caoutchouc) ou s'est maintenue (café). Toutefois, l'*inflation fiduciaire* n'a pas été sans agir également dans le sens de la hausse, notamment par sa répercussion sur les changes. Partout en Europe, sauf en Angleterre, les avances des banques d'émission à leurs gouvernements respectifs ont été faites sous forme de billets. A fin 1917, la circulation des instituts d'émission s'élevait déjà à 134 milliards de francs contre 23 milliards avant la guerre. La thésaurisation des billets a remplacé celle de l'or; les monnaies d'argent et même de billon se sont cachées, malgré l'élévation énorme de leur frappe, et il a fallu leur trouver des succédanés : pièces en fer et en zinc (Allemagne, Autriche), pièces de carton (Lille), timbres monétaires (Russie), timbres-poste, jetons de tramway, petites coupures émises par les Chambres de commerce et valables seulement dans l'étendue de leur circonscription.

L'or a été recherché activement par les banques d'émission des pays belligérants pour garantir leurs billets et celles-ci ont fait appel au patriotisme du public qui s'est dessaisi à leur profit de la plus grande partie des pièces d'or qu'il possédait, pendant que, d'autre part, l'exportation en était interdite. Dans les pays neutres, au contraire, qui bénéficiaient d'un

1. Le décret du 13 juillet 1919 a remplacé les surtaxes *ad valorem* par des coefficients de majoration des droits spécifiques existants. Quel que soit le procédé d'aggravation des droits, des représailles ne sauraient manquer de se produire.

notable excédent d'exportations, il s'est produit un tel afflux d'or que les États-Unis, qui en détenaient déjà un stock des plus élevé avant la guerre, s'en sont trouvé gênés, et qu'en Suède une loi, du 8 février 1916, a suspendu la frappe libre de l'or pour éviter la constitution d'un trop grand stock inutilisé; la Banque d'Espagne achetait les monnaies d'or étrangères au-dessous du pair. D'autre part, la production du métal jaune s'est fortement ralentie pendant la guerre pour les causes générales qui gênent les autres industries et parce que son prix officiel n'a pas été majoré à Londres sans tenir compte de la hausse des prix de revient et des réclamations des sociétés minières.

L'**argent**, au contraire, soumis librement aux fluctuations de l'offre et de la demande, a subi une hausse énorme qui s'est répercutée sur les changes de l'Inde et des pays d'Extrême-Orient. Cette hausse a pour causes : le retrait de l'or de la circulation et sa « quasi-déchéance » en tant qu'instrument international de paiement; la réduction de la production du métal blanc, en raison des troubles du Mexique; l'élévation du coût de la production; l'augmentation à peu près générale de la frappe des monnaies d'argent[1], et particulièrement dans l'Inde, par suite de sa thésaurisation et de l'emploi de la roupie pour la solde des armées sur trois théâtres de la guerre, où combattaient les troupes hindoues : la Mésopotamie, l'Est africain et l'Égypte, où cette monnaie avait cours légal. Certaines monnaies d'argent ayant une valeur commerciale supérieure à leur valeur légale, le taux de stabilisation de la roupie a été porté successivement de 16 à 17 puis à 18 pence, et le british dollar des Straits Settlements a vu son titre réduit de 0.900 à 0.600.

4. **Le resserrement du crédit.** — Les causes principales de l'accroissement de la circulation, aussi bien en

1. En 1918, la frappe des monnaies divisionnaires d'argent en France a atteint presque le tiers du total des émissions de 1880 à 1914.

monnaie métallique qu'en monnaie fiduciaire, ont été la hausse des prix, à la fois cause et effet, les énormes besoins pour le règlement de la solde aux armées, la thésaurisation et le resserrement du crédit. Si la guerre a diminué le chiffre des affaires, les paiements se sont faits surtout au comptant, et il a fallu beaucoup plus de monnaie pour les échanges, surtout dans les pays, comme le nôtre, où le chèque et les virements étaient encore peu répandus avant la guerre. Avec l'étranger, les affaires se traitaient même d'une façon générale « au grand comptant », c'est-à-dire par paiement anticipé pour compte et risques de l'acheteur. Le resserrement du crédit a eu pour point de départ le moratorium, qui, dès le début de la guerre et par décrets successifs, accordait un délai aux débiteurs et suspendait les échéances des traites jusqu'au retour de la situation normale. Presque tous ces effets prorogés ont été réescomptés par les établissements de crédit à la Banque de France, de telle sorte que la plupart des banques ont pu renoncer rapidement au bénéfice du moratorium des dépôts et répondre aux demandes de leurs clients. Une autre conséquence du resserrement du crédit a été la hausse du taux d'escompte, qui est de règle à toutes les époques de crises[1], mais, en temps de guerre, comme cette hausse est à peu près inopérante à l'égard de l'étranger et qu'elle est gênante à l'intérieur pour les appels de l'État au crédit de ses nationaux, les taux élevés du début ont été rapidement ramenés à une moyenne de 5 0/0. Le taux de l'intérêt n'obéit pas aux mêmes facteurs que le taux d'escompte; aussi la loi du 18 avril 1918 a modifié le taux de l'intérêt légal en le portant à 5 0/0 en matière civile et à 6 0/0 en matière commerciale, et elle a suspendu la limitation du taux de l'intérêt conven-

1. La Banque de France a élevé son taux d'escompte à 6 p. 100 le 1er août 1914 et l'a ramené à 5 p. 100 dès le 31 octobre de la même année. La Banque d'Angleterre est allée jusqu'à 10 p. 100 le 1er août, mais l'a également abaissé à 5 p. 100 dès le 7 août 1914.

tionnel pour la durée de la guerre et au moins pendant cinq ans après la cessation des hostilités.

5. **Le rôle de la Banque de France.** — La Banque de France a dirigé seule pendant la guerre l'économie du crédit national, en même temps qu'elle supportait presque tout l'effort financier de l'État. La loi du 5 août 1914 établissait le cours forcé des billets, et la Banque répandait dans la circulation des petites coupures de 20, 10 et 5 fr., celles de 20 et 5 fr. ayant été créées par la loi du 12 août 1870. Les émissions se sont élevées progressivement jusqu'à 40 milliards de francs [1], ce chiffre énorme étant dû principalement aux avances faites à l'État, dont le maximum s'est élevé à 27 milliards par la convention du 18 juillet 1919, et, dans une moindre mesure, à l'accroissement de l'encaisse des banques, désireuses d'augmenter la garantie de leurs dépôts, à la thésaurisation et au développement de la pratique des paiements au comptant, qui fait encore trop peu appel au chèque, malgré les progrès réalisés pendant la guerre par ce mode de règlement. La Banque n'a jamais cessé ses opérations d'escompte et s'est chargée de l'encaissement progressif de l'énorme portefeuille des effets moratoriés, dont le montant s'élevait à près de 4 milliards et demi en août 1914. Elle a élevé le maximum de ses avances sur titres de 2 000 à 10 000 francs et contribué dans une large mesure à mobiliser les valeurs mobilières étrangères, prêtées par les particuliers à l'État, en vue d'ouvertures de crédit dans les pays qui étaient nos créanciers, et spécialement en Angleterre et aux États-Unis. Elle est intervenue à l'étranger dans toutes les opérations financières et bancaires ayant pour but de défendre le crédit national et d'améliorer nos changes : prêts d'or à l'Angleterre et aux États-

1. **Maxima successifs :**

12 milliards :	loi du	5 août 1914.	27 milliards :	décret du	7 févr. 1918.
15 —	décret du	11 mai 1915.	30 —	—	3 mai —
18 —	—	15 mars 1916.	33 —	—	5 sept. —
21 —	—	15 févr. 1917.	36 —	—	25 févr. 1919.
24 —	—	10 sept. —	40 —	—	18 juil. 1919.

Unis[1], émission d'emprunts et de bons du Trésor, vente de titres à la Bourse de Londres. Après avoir, au début, pris position d'acheteur pour faciliter aux exportateurs la négociation de leurs créances étrangères, la Banque s'est chargée ensuite d'approvisionner le marché des devises ; à fin décembre 1918, elle avait vendu pour près de 15 milliards de francs de changes prélevés sur ses propres ressources et sur celles que lui ont procurées ses initiatives de crédit, ainsi que sur les disponibilités du Trésor. La loi du 23 décembre 1918 a prorogé son privilège de vingt-cinq ans, du 1er janvier 1921 au 31 décembre 1945. La Banque s'est engagée à donner au commerce de nouvelles facilités par la création de places bancables, par l'admission à l'escompte et à l'encaissement du papier déplacé, en opérant sans frais l'encaissement des chèques barrés sur les places bancables, la domiciliation des effets et les virements entre comptes sur places différentes.

6. **La hausse des changes.** — L'histoire des fluctuations des changes reflète fidèlement celle des péripéties de la guerre, économiques et militaires. Cette histoire comprend quatre périodes : 1) d'août 1914 à mars 1915, c'est le désarroi du début des hostilités, mais, après la victoire de la Marne, le franc continue à faire prime partout parce que banquiers et capitalistes font rentrer hâtivement leurs capitaux; 2) de mars 1915 à avril 1916, c'est un revirement complet, une hausse rapide et régulière des changes étrangers dont les causes sont : l'énorme accroissement des importations en denrées alimentaires et matériel de guerre; la réduction des exportations; le déplacement des courants commerciaux et le déséquilibre complet de la balance économique : c'est ainsi que nous sommes obligés de remplacer les blés russes, réglés avec l'argent des coupons des emprunts, par des blés américains, sans créances compensatoires; beaucoup d'États et de sociétés

1. A fin décembre 1918, la Banque de France avait prêté à l'étranger 2 037 millions de francs.

cessent le règlement de leurs coupons; plus de visites d'étrangers dont les frais de séjour s'augmentaient de nombreux achats (exportation sur place); la vente de titres étrangers; l'inflation de la circulation monétaire de la Banque de France; le règlement des frets aux marines étrangères. M. Charles Gide fait observer avec raison que ce qui est merveilleux, c'est qu'avec un tel solde débiteur de notre balance économique, la hausse des changes n'ait pas été plus forte[1]. 3) D'avril 1916 à juillet 1918, grâce à une série d'accords et d'opérations financières conclus avec l'Angleterre et les États-Unis, qui permettaient à la Banque de France de répartir au commerce français les moyens de règlement mis à sa disposition, les cours de la livre sterling et du dollar se sont à peu près stabilisés, et il est permis de regretter que des accords analogues n'aient pas été conclus avec les pays neutres dont les changes continuent à s'élever jusqu'à la 4e période qui débute au moment où les armées alliées commencent leur marche victorieuse. C'est ainsi que les succès militaires, traduits par les pays neutres dans une sorte de « cote des paris », se répercutent sur les changes par des placements ou des retraits de capitaux en banque, par des achats de titres inspirés par les chances des belligérants, par des considérations morales et politiques sur le crédit public et le crédit privé, et qui constituent le côté spéculatif du change; c'est ainsi que l'entrée en guerre de la Roumanie aux côtés des Alliés a fait remonter le change russe. L'observation de la cote des changes de Genève donne lieu, dans le même sens, à d'intéressantes remarques :

1. Cours extrêmes moyens des changes à Paris pendant la guerre :

Londres.	13 avril 1916	28,93 prime :	14,70 0/0
États-Unis	— —	607 —	17.12 —
Espagne	3 juin 1918	164,20 —	64,20 —
Hollande	7 août —	301 —	44,49 —
Suisse	— —	146 —	46 —
Suède.	5 nov. 1917	251 —	80,72 —
Italie.	14 juin 1918	59 1/2 perte :	40,50 —
Russie	12 nov. 1917	71,50 —	73,19 —

Pendant la guerre de 1870-71, le change sur Londres n'avait pas dépassé 26,18.

le parallélisme remarquable, dans les dernières années, des cours du dollar, de la livre sterling et du franc ; leur reprise après la victoire ; le parallélisme des changes allemand et autrichien, leur chute de plus en plus marquée même après des victoires militaires, une reprise passagère n'ayant lieu qu'au moment des bruits de paix[1].

La politique des changes pendant la guerre a consisté : dans la suspension de la liberté d'importer, les achats à l'étranger étant soumis au régime des licences ; dans la recherche des moyens de paiement dont nous avons parlé et dans la solidarité établie entre les changes des grands pays alliés ; enfin, dans le contrôle des opérations de change, auquel ont eu recours tous les États belligérants. Le décret du 2 août 1917 a prescrit à tous ceux qui font commerce de change d'en faire la déclaration, d'exiger de leurs clients une déclaration d'identité et de nationalité, et de tenir un registre, visé et paraphé, de leurs opérations de change avec l'étranger. Enfin, la loi du 4 avril 1918 a interdit l'exportation des capitaux pendant la durée de la guerre et jusqu'à trois mois après la cessation des hostilités.

Une nouvelle hausse des changes français s'est produite en mars 1919, provoquée par la brusque suppression des crédits qui nous étaient ouverts à Londres et à New-York[2]. Il faut le regretter dans l'intérêt de chaque pays ; le change défavorable de l'Angleterre et de la France sur les États-Unis crée un « tarif invisible » contre les marchandises américaines, tandis qu'il facilite les exportations anglaises et françaises et attire les visites des étrangers. On reviendra certainement à des accords financiers nécessaires pour la bonne marche des relations commerciales. De même, le rationnement des importations en vue du retour aux changes favorables n'est qu'une mesure justifiée en

1. Cf. les graphiques publiés dans *la Situation économique et financière*, des 25 janvier et 1er février 1919.

2. Le 22 mai 1919, la livre sterling a dépassé le cours de 31 francs qu'elle n'avait jamais encore atteint.

apparence mais à courte vue et inopérante, qui restreint la production, paralyse l'exportation, maintient la vie chère et provoque des entraves réciproques de la part des pays lésés. L'aide financière des États-Unis nous sera nécessaire tant que l'Allemagne n'aura pas acquitté le montant de sa dette à notre égard, tant que l'agriculture et l'industrie des départements envahis n'auront pas été reconstituées et que nos créances d'avant-guerre sur la Russie, l'Autriche-Hongrie, les pays balkaniques n'auront pas été remboursées[1]. Le retour aux changes favorables sera encore accentué par la suppression du cours forcé et par la réduction de notre circulation fiduciaire, — lorsque l'État aura remboursé les avances de la Banque de France, — par l'intensification de notre production métropolitaine et coloniale; n'oublions pas que nos colonies peuvent nous fournir une grande partie des matières premières et des denrées alimentaires que nous demandions à l'étranger avant la guerre : coton, café, cacao, graines oléagineuses, caoutchouc, bois, etc. [2].

7. **Les transformations du commerce extérieur.** — *a*) Dès le début des hostilités, tous les belligérants prennent des mesures pour *restreindre les exportations*,

1. La France et l'Angleterre sont devenues des nations débitrices, tandis que les États-Unis sont le grand pays créancier; ce seront eux les dispensateurs du crédit pendant la période laborieuse et difficile de la reconstitution. Possesseurs d'une créance annuelle d'environ 750 millions de dollars (Achille Viallate), non seulement ils ne pourront pas en réclamer le capital, mais encore il leur faudra même laisser à l'étranger la plus grande partie des intérêts ou en accepter le règlement en valeurs mobilières.

2. M. B. Nogaro fait remarquer avec raison que l'*instabilité du change* est encore plus nuisible que la hausse au point de vue de l'économie nationale et que, d'autre part, les 70 milliards de francs d'excédents d'importations pendant la guerre ne sont pas encore réglés en grande partie; le règlement n'en a été qu'*ajourné* par des ouvertures de crédit. M. Nogaro voudrait voir l'État organiser un régime de régularisation du change, basé sur le principe du *Gold exchange Standard* (voir chap. IX et X), par lequel tout l'or disponible est mobilisé pour soldes des échanges à l'étranger ou pour faciliter des ouvertures de crédit. Et il faut reconnaître que dans cet emploi l'or jouerait un rôle beaucoup plus utile et efficace qu'abandonné dans la circulation, comme dans l'avant-guerre (*L'Action nationale*, 25 juin 1919, p. 347-352).

dans le double but de se réserver la totalité de leur production et d'éviter que ces ressources ne puissent directement ou indirectement ravitailler l'ennemi. Ces mesures étaient prévues par la loi du 17 décembre 1914 dont l'article 34 donne le droit au gouvernement, sous réserve de la ratification des Chambres, « de permettre ou de suspendre l'exportation des produits du sol ou de l'industrie nationale et de déterminer les droits auxquels ils seront assujettis ».

b) Les *prohibitions d'importation* sont venues plus tard, imposées par la « guerre d'usure », qui obligea les États belligérants à supprimer toute dépense non indispensable ou somptuaire, en vue de ralentir la hausse des changes, de conserver les capitaux, de réduire le tonnage à transporter, d'encourager la production nationale et la création d'industries nouvelles[1]. Ces prohibitions comportent, d'ailleurs, des dérogations soumises à l'examen de Commissions ministérielles.

c) C'est également la « guerre d'usure » qui conduisit les États belligérants à établir autour des pays ennemis un *blocus* de plus en plus rigoureux. Le décret du 27 septembre 1914 et la loi du 17 août 1915 interdirent tout acte de commerce avec des ressortissants ennemis, dont les noms furent publiés dans les Listes noires. Mais c'était surtout l'intervention des neutres qu'il s'agissait d'éviter, c'est eux qui ravitaillaient l'Allemagne, comme il était facile de le constater par l'enflure exagérée de leurs importations pendant les premières années de la guerre. Deux moyens s'offraient aux Alliés pour s'opposer à cette intervention : l'achat systématique de marchandises neutres pour faire le vide, procédé employé presque uniquement par l'Angleterre, et, d'autre part, le contrôle des importations en obligeant les pays neutres à créer des organisations spéciales ayant pour objet de garantir aux gouvernements alliés que les marchandises importées ne seraient

1. La loi spéciale du 6 mai 1916 autorise le gouvernement à prohiber par décret l'importation des marchandises désignées.

pas réexportées en territoire ennemi. C'est ainsi que se sont formées la Société suisse de surveillance économique, le Trust néerlandais d'outre-mer ; au Danemark, la Chambre de commerce de Copenhague et la Chambre des industriels danois délivraient des certificats de garantie de non-réexportation. L'Allemagne interdisait à la Suisse d'exporter chez les Alliés les produits fabriqués avec des matières premières, du combustible ou des machines d'origine allemande, et elle exigeait contre la fourniture de métal et de charbon des « compensations » en produits alimentaires.

d) Les difficultés de transport sont venues se joindre à la gêne des réglementations. La pénurie de personnel, la réduction du parc de wagons, l'usure croissante du matériel et principalement du matériel de traction, la priorité accordée aux transports de la guerre et aux denrées de première nécessité, le transit de ravitaillement pour l'Italie (de Blaye à Vintimille) et pour la Suisse (de Cette à Genève), les approvisionnements destinés aux armées alliées combattant en France, l'augmentation de la distance moyenne des expéditions et du nombre des colis postaux, les modifications produites dans les courants de transport qui n'existaient plus guère que dans le sens des importations, enfin, le manque de combustible qui a obligé à réduire le nombre des convois ont provoqué une crise des transports par chemin de fer qui a contribué, notamment, à entraver l'exportation et à augmenter la cherté de la vie, et qui ne prendra fin que lentement avec la cessation des opérations militaires et avec la remise complète en état du matériel de traction et de chargement. D'autre part, la réduction excessive des taxes concédées aux transports de guerre par le traité Cotelle du 12 juin 1898, jointe à l'élévation trop tardive des tarifs, qui n'a pu compenser à temps la hausse des dépenses d'exploitation, ont placé les Compagnies dans une mauvaise situation financière, se soldant déjà à fin 1917 par un déficit de 1 600 millions de francs.

L'exploitation des voies navigables n'avait été prévue dans les plans de mobilisation que pour constituer des stocks de ravitaillement dans certaines places fortes et pour des transports de matériel de guerre, et son manque d'organisation et d'outillage avant la guerre ne lui a pas permis d'apporter aux chemins de fer une aide qui aurait dû être plus efficace. Il a fallu d'abord compenser les lacunes : créer des bureaux de renseignements et d'affrètements, lui procurer du matériel de traction et principalement des remorqueurs, et développer l'outillage des principaux ports fluviaux. La crise du tonnage sur les voies ferrées a même produit ce résultat que le fret fluvial est devenu plus cher que les tarifs de chemins de fer. Néanmoins, la navigation fluviale aura bénéficié de l'impulsion reçue pendant la guerre et, à l'inverse des chemins de fer, elle va se trouver mieux organisée et mieux outillée.

L'insuffisance de notre marine marchande dans l'avant-guerre, aussi bien au point de vue du tonnage que de l'outillage des ports, nous a causé une gêne énorme ainsi que des pertes financières considérables. Les 400 millions de fret que nous payions aux marines étrangères se sont transformés en milliards pendant la guerre, sans compter les dépenses de surestaries, résultant de l'encombrement des ports qui ont généralement plus de quais que d'outillage, et plus d'outillage que de moyens d'évacuation, semblables, comme on l'a dit, à de gros robinets montés sur de petits tuyaux. La plus grande partie des importations se faisant par mer, il fallut utiliser des ports secondaires : Rochefort, la Pallice, Tonnay-Charente, Bordeaux-Bassens, Bayonne, Port-Vendres, Port-de-Bouc, Saint-Louis-du-Rhône, Nice, pour répartir le trafic sur un plus grand nombre de points et proportionnellement aux moyens de débarquement et d'évacuation. Le tonnage insuffisant fut encore raréfié par les réquisitions pour le transport des troupes, du matériel et du charbon, puis par la guerre sous-marine. La mauvaise

utilisation des navires restant, la dispersion des efforts et des responsabilités ne firent qu'augmenter après le décret du 30 septembre 1917, complétant celui du 17 juillet de la même année, qui plaçait sous le contrôle de l'État la flotte marchande française, et lui donnait le droit d'affecter chaque navire à tel itinéraire, de fixer la composition des chargements et le prix des frets. Enfin, la loi du 10 février 1918 et le décret du 15 février suivant vinrent parachever la main-mise de l'État en prononçant la réquisition de la totalité de la flotte marchande dans le but d'assurer le ravitaillement national. Les États-Unis et l'Angleterre nous avaient bien précédé dans l'application de cette mesure, mais la gérance des navires restait aux mains des armateurs, tandis que la loi française donnait tous pouvoirs à l'administration.

La réduction du tonnage, d'une part, l'accroissement des importations par mer, d'autre part, ont provoqué une formidable hausse des frets, la plupart ont décuplé, beaucoup ont plus que vingtuplé [1]. A ces deux causes principales s'ajoutaient encore le déséquilibre entre les importations et les exportations, la mobilisation du personnel de la marine marchande, la hausse des charbons et des produits de graissage, l'augmentation des salaires des équipages et des autres charges des armateurs, comme le taux des assurances, surélevé par les risques de la guerre sous-marine [2]. Enfin, il faut

1. *The Times*, en avril 1916, a cité le cas d'un bateau, jaugeant 4 600 tonnes nettes, amenant des grains de la Plata aux ports français, à 172 shellings 6 pence par tonne, retournant d'Angleterre à la Plata avec du charbon, à 72 shellings 6 pence par tonne, et gagnant ainsi en trois à quatre mois 1 372 280 francs de fret, soit le double de sa valeur, quelques années avant la guerre.

2. Les décrets des 13 août et 14 septembre 1914, ratifiés par la loi du 10 avril 1915, instituaient l'assurance des navires par l'État et fixait un maximum de prime qui fut supprimé par la loi du 25 janvier 1917.

Les pertes totales des marines alliées sont estimées de 11 à 14 millions de tonnes brutes, comblées en partie par 7 millions de tonnes de constructions nouvelles. Les pertes de l'Angleterre sont évaluées de 7 à 9 millions de tonnes; celles de la France, de 800 à 900 000 tonnes. La période la plus critique fut avril 1917 où les coulages représentaient 875 000 tonnes. Le grand effort de construction date du début de 1918; les États-Unis, surtout, ont opéré des prodiges, grâce à la standardisation

encore mentionner l'allongement de parcours que beaucoup de navires s'imposaient pour éviter les sous-marins dans la mer du Nord et dans la Méditerranée ; c'est ainsi que les navires hollandais faisant le service de leurs colonies des Indes doublaient le cap de Bonne-Espérance, abandonnant la route de Suez. Les marines alliées se livrèrent à la chasse des sous-marins, les navires marchands furent camouflés, réunis en convois et parfois escortés par des bâtiments de guerre, et les États en arrivèrent à la taxation des frets, puis à la réquisition des flottes ; sauf en France, où nos chantiers fabriquaient du matériel de guerre, tous les pays poussèrent aux constructions navales pour compenser les pertes de la guerre sous-marine, et le prix élevé de l'acier conduisit à la construction de bateaux en ciment armé.

La guerre a provoqué, enfin, des déplacements de trafic et d'importantes modifications des courants commerciaux. Tandis que les belligérants étaient obligés d'augmenter leurs importations et de réduire leurs exportations, les pays neufs et les États neutres étaient conduits à une situation inverse qui les forçait à développer leurs industries, à en créer de nouvelles, et qui les invitait à recueillir les débouchés abandonnés par les États belligérants[1]. Le Japon et les

des types et à la fabrication en séries ; au 1er janvier 1920, d'après M. Tardieu, la flotte américaine dépassera 15 millions de tonnes ; on peut prévoir que les États-Unis deviendront d'ici peu d'années la première puissance navale.

1. Commerce extérieur des États-Unis (millions de dollars).

	Importations.	Exportations.	Exportations en France.	Exportations en Angleterre.
	—	—	—	—
1913-14	1 894	2 364	150	594
1914-15	1 674	2 768	369	911
1915-16	2 198	4 333	630	1 518
1916-17	2 659	6 290	1 011	2 046
1917-18	2 946	5 928	890	1 994

Commerce extérieur de la France (millions de francs).

1913	8 421	6 880
1914	6 402	4 868
1915	11 035	3 937
1916	20 640	6 215
1917	27 554	6 012
1918	19 914	4 143

États-Unis ont été les deux grands bénéficiaires de ce déplacement de trafic : grâce à la surabondance de sa main-d'œuvre, au bas prix des salaires, à l'extension remarquable de sa marine marchande, le Japon est devenu particulièrement le centre du commerce du Pacifique qu'il a monopolisé, par la disparition de la concurrence européenne; les États-Unis ont surtout approvisionné les pays alliés d'Europe, mais leurs exportations se sont étendues au monde entier et ils fabriquent aujourd'hui beaucoup de produits qu'ils achetaient en Europe avant la guerre. D'importateurs de certaines marchandises, les pays neutres sont devenus exportateurs, ainsi l'Argentine pour le fromage, le Brésil pour le blé, la viande; c'est donc pour les États belligérants d'Europe, d'une part, la suppression de certains débouchés, d'autre part, la nécessité de reconquérir les autres. Les premiers pays prêts pour recommencer à produire et pour prendre l'offensive économique auront sur les autres un avantage marqué, et les pays privilégiés, nous le voyons déjà, sont ceux auxquels leur gouvernement aura le plus vite rendu la liberté nécessaire, seule capable d'atténuer la vie chère et de donner à nos commerçants l'initiative et la facilité de mouvement indispensables dans la lutte économique qui va commencer, et dans laquelle alliés, neutres et ennemis vont se trouver de nouveau confondus.

BIBLIOGRAPHIE

I. — Ouvrages généraux.

Gino Arias. *Principii di economia commerciale.* In-8, Roma, 1917,
M. Bourguin. *Les systèmes socialistes et l'évolution économique,* In-8, Colin, 3e éd., 1907.
C. Brouilhet. *Précis d'économie politique.* In-8, P. Roger, 1912.
J. Brunhes. *La géographie humaine.* In-8, Alcan, 2e éd., 1912.
A. Cournot. *Principes de la théorie des richesses.* In-8, Hachette. 1863.
Paul Leroy-Beaulieu. *Traité théorique et pratique d'économie politique.* In-8, Guillaumin, 1896.
B. Nogaro. *Éléments d'économie politique.* In-12, Giard et Brière, 1913-1914.
P. Pic. *Traité élémentaire de législation industrielle. Les lois ouvrières.* In-8, Rousseau, 4e éd., 1912.
G. Tarde. *Psychologie économique.* In-8, Alcan, 1902.

II. — Les Entreprises commerciales et industrielles.

C. Brouilhet. *Essai sur les ententes commerciales et industrielles.* In-8, Alcan, 1895.
J. Chastin. *Trusts, cartels et syndicats.* In-8, Alcan, 1909.
A. Fontaine, L. March, etc. *La Concentration des entreprises industrielles et commerciales.* In-16, Alcan, 1913.
C. Gide. *Les Sociétés coopératives de consommation.* In-16, A. Colin, 2e éd., 1910.
J.-W. Jenks. *The Trust problem.* In-16, New-York, Page et Cie, 1909.
Les grands magasins à Paris, à Berlin, en Amérique. Leur organisation commerciale. In-8, Berger-Levrault, 1913.
E. Martin-Saint-Léon. *Cartels et Trusts.* In-12, Lecoffre, 2e éd., 1903.

E. Martin-Saint-Léon. *Le petit commerce français. Sa lutte pour la vie.* In-12, Lecoffre, 1911.

P. Moride. *Les maisons à succursales multiples en France et à l'étranger.* In-16, Alcan, 1913.

P. Passama. *L'intégration du travail. Formes nouvelles de concentration industrielle.* In-8, Larose et Tenin, 1910.

P. de Rousiers. *Les syndicats industriels de producteurs en France et à l'étranger.* In-16, Colin, 2e éd., 1912.

H. Vouters. *Le petit commerce contre les grands magasins et les coopératives de consommation.* In-8, Rousseau, 1910.

III. — L'organisation de la maison de Commerce.

L. Batardon. *La Tenue des livres sur feuillets mobiles.* In-8, Dunod et Pinat, 1911.

Mon Bureau. Périodique mensuel, G. Ravisse, Paris.

H. Deschamps. *Précis de comptabilité.* In-16, Lyon, Vitte ; 7e éd. 1908.

Id. *Des vérifications et des expertises en comptabilité.* In-16, Lyon, Vitte, 2e éd. 1907.

G. Faure. *Éléments de commerce et de comptabilité.* In-16, Masson, 5e éd. 1902.

J.-H. Hændel. *La pratique commerciale.* In-16, O. Doin, 1911.

IV. — La Publicité.

J. Arren. *La publicité lucrative et raisonnée.* In-16, Paris, s. d.

Id. *Comment il faut faire la publicité.* In-18, Lafitte, 1912.

Sherwin Cody. *L'art de faire des affaires par lettres et par annonces.* In-8, Dunod et Pinat, 1912.

A. Démy. *Essai historique sur les Expositions universelles de Paris.* In-8, Picard et fils, 1907.

W. Dill Scott. *The theory of advertising.* In-8, Maynard et Cie, Boston, 1904.

O. Gerin et G. Espinadel. *La publicité suggestive.* In-8, Dunod et Pinat, 1911.

D. Hémet. *Traité pratique de publicité.* In-8, Paris, auteur, 1912.

V. — Le produit commercial. Adaptation. Protection des marques.

P. Clerget. *Le rôle économique et social de la mode. Revue économique internationale*, avril 1913.

L. Coquet. *Les indications d'origine et la concurrence déloyale.* In-16, Rey, 1913.

P. Deslandres. *L'acheteur. Son rôle économique et social.* In-8, Alcan, 1911.

Id. *La mode, ses conséquences économiques et sociales. Bulletin des Ligues sociales d'acheteurs*, n° 1, 1912.

Mme de Montenach. *Le problème de la mode.* In-8, Dijon, Darantière, 1913.

H. Vitu. *La question des délimitations régionales.* In-8, thèse Paris, 1912.

VI. — Bourses et marchés.

O. Bloch. *La Réforme des Bourses de marchandises en France.* In-8, Rousseau, 1912.

E. Champion. *Manuel pratique des affaires à terme en marchandises.* In-8, Duchemin, 3e éd. 1906.

E. Depitre. *Les Caisses de liquidation des opérations à terme sur marchandises.* In-8, Rousseau, 1905.

R. Facque. *Les halles et marchés alimentaires de Paris.* In-8, thèse Paris, 1911.

Hayem. *Les marchés à terme sur marchandises.* In-8, thèse Paris, 1894.

Institut international d'agriculture de Rome. *Le marché des céréales d'Anvers.* In-8, 1913.

Id. *Les Bourses des produits agricoles de Hambourg et de Buda-Pesth.* In-8, 1913.

J. Lescure. *Le marché à terme de Bourse en Allemagne.* In-8, Bordeaux, 1908.

A. de Monzie et P. Besse. *La réforme des Bourses de Commerce.* In-8, Fournier, 1912.

L. Repoux. *La Bourse des marchandises de Paris.* In-8, Rousseau, 2e éd. 1910.

A.-E. Sayous. *Les Bourses allemandes.* In-8, Rousseau, 1898.

VII. — Les Méthodes de vente.

D. Bellet. *Le Commerce allemand. Apparences et réalités.* In-16, Plon, 1916.

G. Blondel. *L'essor industriel et commercial du peuple allemand.* In-16, Larose, 3e éd. 1900.

P. Giraud. *L'organisation technique du commerce d'exportation.* In-8, M. Rivière, 1912.

H. Hauser. *Les méthodes allemandes d'expansion économique.* In-16, Colin, 3e éd. 1916.

G. de Leener. *Ce qui manque au commerce belge d'exportation.* In-16, M. Rivière, 1906.

H. Vouters. *Les procédés d'exportation du commerce allemand.* In-8, Rousseau, 1908.

VIII. — Les Prix.

Annuaire statistique de la France. In-8, Paris, Imprimerie nationale,

L. Blanchecotte. *La valorisation du café et le change brésilien.* In-8, thèse Paris, 1908.

E. Derode. *Les valorisations brésiliennes.* In-8, Sirey, 1914.

A. Dulac. *La formation des prix des denrées alimentaires.* In-16, M. Rivière, 1911.

A. Julin. *Précis du Cours de statistique générale et appliquée.* In-16, M. Rivière, 2e éd. 1910.

M. Lenoir. *Études sur le mouvement et la formation des prix.* In-8, Giard et Rivière, 1913.

A. Liesse. *La statistique.* In-16, Alcan, 1905.

A. de Tarde. *L'idée du juste prix.* In-8, thèse Paris, 1906.

IX. — Les Crises.

A. Aftalion. *Les crises périodiques de surproduction.* In-8, M. Rivière, 1913.

G. Cahen et E. Laurent. *Rapport sur les indices des crises économiques.* In-8, Paris, Imprimerie Nationale, 1909.

C. Juglar. *Des crises commerciales et de leur retour périodique en France, en Angleterre et aux États-Unis.* In-8, Guillaumin, 2e éd. 1889.

J. Lescure. *Des crises générales et périodiques de surproduction.* In-8, Larose, 2e éd. 1910.

Bulletin de statistique et de législation comparée : avril 1910; octobre 1911; janvier 1912.

X. — La Monnaie.

Administration des Monnaies et Médailles. *Rapport annuel au Ministre des Finances.* In-8, Paris, Imprimerie nationale.

A. Arnauné. *La Monnaie, le Crédit, et le Change.* In-8, Alcan, 5e éd. 1912.

Chausserie-Laprée. *L'Union monétaire latine.* In-8, thèse Paris, 1911.

P. Decharme. *Les petites coupures de billets.* In-8, Alcan, 1911.

M. Détieux. *La question monétaire en Indo-Chine.* In-8, thèse Paris, 1907.

M. Fischel. *Le thaler de Marie-Thérèse.* In-8, thèse Dijon, 1912.

A. de Foville. *La Monnaie.* In-12, Lecoffre, 1907.

R. Georges Lévy. *Banques d'émission et Trésors publics.* In-8, Hachette, 1910.

A.-E. Janssen. *Les Conventions monétaires.* In-8, Alcan, 1911.

A. LAPORTE. *Le problème monétaire dans nos vieilles colonies*. In-8, Challamel, 1908.
L. DE LAUNAY. *L'or dans le monde*. In-16, A. Colin, 1907.
L. MASSON-FORESTIER. *Les Caisses de conversion et la réforme monétaire en Argentine et au Brésil*. In-8, thèse Paris, 1913.
B. NOGARO. *Le rôle de la monnaie dans le commerce international et la théorie quantitative*. In-8, Guillaumin, 1896.
SHAW. *Histoire de la monnaie*. In-8, Guillaumin, 1896.

XI. — Les Modes de crédit.

CH. BERROGAIN. *L'expansion du commerce extérieur et l'organisation bancaire*. In-12, Delagrave, 1915.
CHARPENTIER. *Le rôle du crédit dans le commerce d'exportation*. In-8, Cadoret, 1912.
F.-J. COMBAT. *Banques et opérations de banque*. In-8, Berger-Levrault, 1914.
C. CONANT. *Monnaie et banque*. In-8, Giard et Brière, 1907.
G. DEMAN. *Les dépôts dans les établissements de crédit et leur emploi*. In-8, thèse Paris, 1910.
H. DESLOGES. *Épargne et crédit populaires en France et à l'étranger*. In-8, thèse Nancy, 1899.
J. HARISTOY. *Virements en banque et Chambres de compensation*. In-8, thèse Paris, 1905.
PRUNEL. *Les comptes de dépôt en banque*. In-8, Tarbes, 1908.

XII. — Les Banques françaises et étrangères.

L. BARÉTY. *L'évolution des banques locales en France et en Allemagne*. In-8, Rivière, 1908.
E. DEPITRE. *Le mouvement de concentration dans les banques allemandes*. In-8, thèse Paris, 1905.
G. DIOURITCH. *L'expansion des banques allemandes à l'étranger*. In-8, Rousseau, 1909.
J. DOMERGUE. *La question des sociétés de crédit*. In-8, Paris, 1910.
A. HUART. *L'organisation du crédit en France*. In-8, Giard et Brière, 1913.
F. KAUFMANN. *La banque en France*. Tr. fr. In-8, Giard et Brière, 1914.
F. LEPELLETIER. *Les caisses d'épargne*. In-12, Lecoffre, 1911.
G. MANCHEZ. *Sociétés de dépôts et banques d'affaires*. In-16, Delagrave, 1918.
R. MINGOT. *La question des banques coloniales*. In-8, thèse Paris, 1912.
J.-C. RAFFARD. *Le mouvement de concentration dans les banques de dépôts en Angleterre*. In-8, thèse Paris, 1910.

RENAUD. *Les banques coloniales*. In-8, thèse Poitiers, 1899.
SAUREL. *Sociétés de crédit contre banques locales*. In-8, thèse Paris, 1901.
A.-E. SAYOUS. *Les banques de dépôt, les banques de crédit et les sociétés financières*. In-16, Larose, 2e édit. 1907.
F. VALLIER. *Les banques d'exportation à l'étranger et en France*. In-8, Rey, Grenoble, 1911.

XIII. — Les Changes étrangers et la politique financière.

M. ANSIAUX. *Principes de la politique régulatrice des changes*. In-8, Rivière, 1910.
E. BECQUÉ. *L'internationalisation des capitaux. Étude économique, financière et politique*. In-8, thèse Montpellier, 1912.
J. FAVRE. *Les changes dépréciés*. In-16, Rivière, 1906.
GOSCHEN. *Théorie des changes étrangers*. Tr. fr. In-8, Guillaumin, 4e édit. 1896.
GUILLAUME. *L'épargne française et les valeurs mobilières étrangères*. In-8, thèse Paris, 1908.
CH. LESCOUR. *Les coffres-forts et le fisc*. In-16, Bloud et Cie, 1911.
J. PALLAIN. *Des rapports entre les variations du change et les prix*. In-8, thèse Paris, 1905.
P. REBOUD. *Essai sur les changes étrangers*. In-16, Rousseau, 1900.
R. THÉRY. *Rapports des changes avariés et des règlements extérieurs*. In-8, Rousseau, 1912.

XIV. — Les Douanes.

A. ARNAUNÉ. *Le commerce extérieur les tarifs de douane*. In-8, Alcan, 1911.
CH. AUGIER ET A. MARVAUD. *La politique douanière de la France*. In-8, Alcan, 1911.
J. DOMERGUE. *Libre-échange ou protection*. In-8, Paris, 1907.
L. FONTANA-RUSSO. *Traité de politique commerciale*. Tr. fr. In-8, Giard et Brière, 1908.
B. NOGARO ET M. MOYE. *Les régimes douaniers*. In-16, Colin, 1910.
G. PALLAIN. *Les douanes françaises*. In-8, Dupont, 2e édit. 1912.
C. SCHULLER. *La statistique douanière et ses méthodes*. In-8, Jouve, 1911.

XV. — Les Chemins de fer.

A. BONNAL. *Exploitation commerciale des chemins de fer*. In-12, Dunod et Pinat, 1909.
C. COLSON. *Transports et Tarifs*. In-8, Laveur, 3e édit. 1908.
L. JOSSERAND. *Les Transports*. In-8, Rousseau, 1910.

G. DE LEENER. *La politique des transports en Belgique*. In-16, Rivière, 1913.

L. MARLIO, MAZERAT, VERGNIAUX, GODFERNAUX. *Voies ferrées* (*France, Algérie et Colonies françaises*). In-8, Dupont, 1912.

V. MITTRE. *Droit commercial des chemins de fer*. In-8, Berger-Levrault, 1912.

A. PICARD. *Les chemins de fer*. In-8, Dunod et Pinat, 1918.

OFFICE DES TRANSPORTS DU SUD-EST. *Bulletin trimestriel*, Lyon.

XVI. — La navigation fluviale.

A. ARNODIN. *La lutte économique des transports*. In-16, Rivière, 1909.

C. COLSON ET L. MARLIO. *Rapport sur l'influence des voies navigables sur le trafic des chemins de fer, comme affluents et comme concurrents*. In-8, Berne, Association internationale du Congrès des chemins de fer, 1910.

CONGRÈS NATIONAUX DE NAVIGATION INTÉRIEURE. *Rapports et comptes rendus*. Sessions de Bordeaux, 1908; Nancy, 1909; Lyon. 1911; Paris, 1912.

L. LAFITTE. *Étude sur la navigation intérieure en Allemagne*. In-4, Nantes, Schwob, sd. 1898.

P. LÉON. *Fleuves, canaux, chemins de fer*. In-16, Colin, 1903.

XVII. — La navigation maritime.

R.-E. BOSSIÈRE. *La prospérité des ports français*. In-8, Challamel, 1906.

J. CHARLES-ROUX. *Notre marine marchande*. In-16, Colin, 1899.

CHAUSSEGROS. *Ports francs et zones franches*. In-8, thèse Paris, 1910.

LIGUE MARITIME FRANÇAISE. *L'Exploitation de la mer. Conférences*. In-8, Paris, 1911.

P. MASSON. *Ports francs d'autrefois et d'aujourd'hui*. In-8, Hachette, 1904.

M. RONDET-SAINT. *L'avenir de la France est sur mer*. In-16, Plon, 1911.

P. DE ROUSIERS. *Hambourg et l'Allemagne contemporaine*. In-16, Colin, 1902.

ID. *Les grands ports de France et leur fonction économique*. In-16, Colin, 1909.

XVIII. — L'Économie commerciale de guerre.

M. DUJARDIN. *La réglementation des exportations et des importations pendant la guerre*. In-8, Morin et Millaut, 1917.

E. Herriot. *Créer*. 2 vol. In-16, Payot et Cie, 1919.
L. de Launay. *France-Allemagne*. In-16, A. Colin, 1917.
Id. *Problèmes économiques d'après-guerre*. In-16, A. Colin, 1919.
G. Renard. *Les répercussions économiques de la guerre actuelle sur la France*. In-8, F. Alcan, 1917.
A. E. Sayous. *Les effets du blocus continental de l'Allemagne*. In-16, Payot et Cie, 1916.
A. de Tarlé. *La préparation de la lutte économique par l'Allemagne*. In-16, Payot et Cie, 1919.
D. Zolla, E. Flandin, R. Pinot, etc. *La guerre et la vie économique*. 2 vol. in-16, F. Alcan, 1916.

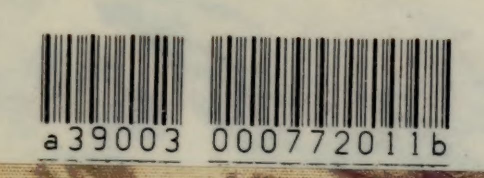
INDEX ALPHABÉTIQUE

TABLE DES GRAPHIQUES

TABLE DES MATIÈRES

685-19. — Coulommiers. Imp. PAUL BRODARD. — 10-19.


NOV 29 1965
DEC 21 '81
DEC 14 '81


a39003 000772011b

